

# страховойслучай

ИЗДАНИЕ СТРАХОВОГО РЫНКА

## Пир во имя чумы

Санкт-Петербург 2008

номер 10 (32)

Кризис... как много в этом звуке!  
Что это — обычная русская  
осенняя истерика? Или  
масштабная акция по  
централизации управления  
банковским сектором?  
Не нам судить.  
Время покажет.



### День страховщика

Одни работники страховой сферы отмечают его 6 октября, другие считают, что день рождения «Госстраха» — не самый лучший выбор.

### Охотники и пастухи

Безусловно, кадры решают все. Мы лишь добавим: в умелых руках HR-специалиста. И на Западе должность HR-менеджера существует уже 50-60 лет.

### Надежда капитана Немо

Два гигантских водяных столба обрушились на палубу фрегата, сбивая с ног людей, ломая фальшборты. Раздался страшный треск... и я вылетел за борт.

### Приказано судиться

До конца 2008 года в Третейском суде системы ОМС будут рассмотрены 32 иска, большинство которых страховщики проиграют.



**РОССИЯ ВСЕГДА С ТОБОЙ**



**БОЛЕЕ 100 ВИДОВ СТРАХОВЫХ ПРОДУКТОВ**  
**WWW.ROS.RU** **(812) 336 3030**



<b>слово</b>	
Пир во имя чумы . . . . .	3
<b>поздравляем</b>	
День страховщика . . . . .	4
<b>рынок</b>	
Ставка на регионы . . . . .	6
<b>событие</b>	
Конгрессмены & конгрессменши . . . . .	8
Бизнес пчел . . . . .	11
Форум актуариев . . . . .	13
<b>профессия</b>	
Охотники и пастухи. . . . .	16
<b>аэро</b>	
13-я, ежегодная . . . . .	20
<b>дом</b>	
Берлога для дачи . . . . .	21
<b>аква</b>	
Надежда капитана Немо . . . . .	24
<b>авто</b>	
«Крышка» Водоканалу. . . . .	28
<b>здоровье</b>	
Приказано судиться . . . . .	30
Здоровье — оптом . . . . .	34
Аптечка. Не автомобильная . . . . .	37
<b>событие</b>	
Что день грядущий нам готовит? . . . . .	38
<b>безопасность</b>	
Финский опыт + русские проблемы . . . . .	40
<b>криминал</b>	
Посредник — мошенник . . . . .	44

## Партнеры издания



РОССИЯ ВСЕГДА С ТОБОЙ



АДВАНТ  
СТРАХОВАНИЕ



МЕДЭКСПРЕСС



СТРАХОВАЯ ГРУППА  
СПАСИБИТЕЛИ ВОРОТА



Гражданская ответственность водителей издательства застрахована СК «АСК-Петербург»

Издание выходит при информационной поддержке Союза страховщиков Санкт-Петербурга и Северо-Запада



## Редакционный совет



### Председатель Кирилл Михалевский

Руководитель Инспекции страхового надзора по СЗФО



### Заместитель председателя Андрей Сумбаров

Президент СС СПб и СЗ Санкт-Петербург, Кузнечный пер., 2, оф. 202  
Тел./факс: (812) 764-5827



### Радий Негодин

Директор Санкт-Петербургского филиала ОАО «МСК» Санкт-Петербург, ул. 2-я Советская, 27/2, 4 этаж  
Тел./факс: (812) 324-0300



### Галина Чернова

Д. э. н., профессор, зав. кафедрой страхования экономического факультета СПбГУ, директор Института страхования экономического факультета СПбГУ Санкт-Петербург, ул. Чайковского, 62  
Тел./факс: (812) 273-2400



### Татьяна Шувалова

Заместитель генерального директора ОАО «Россия» Санкт-Петербург, ул. Дивенская, 3  
Тел./факс: (812) 336-3030



### Егор Шадурский

Директор коммуникационного агентства «Shadursky Promotion» Санкт-Петербург, Конюшенная пл., 2, оф. 522  
Тел.: (812) 973-9030



### Светлана Янова

Д. э. н., профессор, зав. кафедрой страхования СПбГУЭФ Санкт-Петербург, Садовая ул., 21  
Тел./факс: (812) 710-5952

## страховойслучай

ИЗДАНИЕ СТРАХОВОГО РЫНКА

**Учредитель и издатель:**  
ООО «Медиаиндекс»

**Генеральный директор:**  
Наталья Михайленко,  
mihaylenko@sluchay.ru  
+7 (962) 680-6527

**Главный редактор:**  
Константин Байков,  
baykov@sluchay.ru  
+7 (812) 986-2986

**Директор по рекламе:**  
Татьяна Силинская,  
tanya@sluchay.ru  
+7 (921) 354-4426

**Специальный корреспондент:**  
Владимир Михайлов

**Логотип:**  
Дмитрий Зятиков

**Рисунок на обложке:**  
Валерий Федаш

**Оригинал-макет:**  
Владимир Шкредов

**Верстка:**  
Михаил Кирьян

**Фото:**  
Екатерина Зуева,  
Алла Александрова

**Адрес редакции:**  
191002, Санкт-Петербург,  
Загородный пр., 18/2,  
БЦ «5 углов», 5 эт.  
Тел.: +7 (812) 309-0683, 572-1141  
Факс: +7 (812) 380-1442 доб. 1113

**Установочный тираж:**  
10 000 экз. (тираж данного выпуска 7 000 экз.)

**Подписано в печать:**  
29.10.2008, 19:00

**Интернет-версия:**  
www.sluchay.ru

Распространяется по целевой рассылке и редакционной подписке

Издание выходит один раз в месяц

При перепечатке материалов ссылка на «Страховой случай» обязательна

Ответственность за содержание рекламных объявлений несет рекламодатель

Все рекламируемые товары и услуги сертифицированы

Материалы, помеченные ©, публикуются на правах рекламы

Редакция может не разделять мнение автора

**Отпечатано в типографии:**  
«Цвет print», Роменская ул., 10

Свидетельство о регистрации средства массовой информации ПИ № ФС2-7903 от 16.01.2006 г. выдано Управлением Федеральной службы по надзору за соблюдением законодательства в сфере массовых коммуникаций и охране культурного наследия по СЗФО



Константин Байков

# Пир во имя чумы

Если кто не в курсе, наступила осень. Давно. И бархатный сезон закончился... И надо работать. А ой как не хочется.

Страховщики придумали замечательный выход — ездить на конференции. Я сейчас не о профессиональных тусовщиках (причем здесь Собчак?! — перестраховщиках, — у них работа такая. Я об остальных.

Действительно, когда ты на конференции, ты вроде бы и работаешь, и на работе сидеть не надо. Месячок, другой по конференциям, семинарам, форумам и прочим рандеву — там, глядишь, уже и приятная предновогодняя суэта. Подарки клиентам, подарки от клиентов. Потом новогодние каникулы — это, конечно, святое. А потом... Так далеко загадывать не будем — вдруг в стране и впрямь кризис.

Кризис... как много в этом звуке! Что это — обычная русская осенняя истерика?

Или масштабная акция по централизации управления банковским сектором? (Кстати, глядишь, и страховщиков станет 300 вместо 800, как давно мечтали регуляторы. Очень удобно.) Или нормальное самоочищение государственного организма от ненормального количества посредников? Не нам судить. Время покажет.

Нефть, газ, лес в стране не перевелись. Неурожая не было. Да и страховщики роятся совершенно безмятежно. Был бы кризис, все бы сидели по офисам круглыми сутками, не выпуская из рук рычаги управления бизнесом. А они — тусят... И на здоровье. Мы нынче как раз об этом пишем.

Главное, чтобы за симпозиумами не был забыт клиент — СТРАХОВАТЕЛЬ. Мы в этом номере, к сожалению, его забыли. За что и просим у тебя прощения, дорогой читатель. И за невысокий слог нас тоже прости.



Константин Байков

## День страховщика

**Продолжая** тему предыдущей страницы, нельзя не вспомнить про День российского страховщика. Большинство работников страховой сферы отмечают его 6 октября. Меньшинство же придерживается мнения, что день рождения «Госстраха» знаменует собой отнюдь не самые радужные страницы российского страхования.



Страховщики, как именинники, традиционно принимали подарки. В этом году их преподнесла во время зажигательного празднования ассистанская компания «ЛАТ», которая и организовала мероприятие, проходившее в зале «Крыша» отеля «Европа».

Повод устроить праздник для клиентов у «ЛАТА» был: в компании разработана и внедрена новая система информационного взаимодействия. Инновацию презентовали прямо на торжественной встрече. А президент ассистанской

компании Игорь Голубев рекомендовал комплексные возможности своей фирмы в сфере урегулирования убытков.

Естественно, в праздничный день представители страховых компаний уделили несколько больше внимания замечательному столу — напиткам, фирменному торту. Кроме того, в зале орудовал специально приглашенный фокусник. И этого трюкача нашей редакции очень захотелось заполучить в свой отдел рекламы — так ловко он извлекал у страховщиков бумажники,

часы, мобильные телефоны и другие ценные вещи.

Ну а если серьезно, то праздник удался на славу, сотрудники «ЛАТА» поздравили страховщиков от всей души. Нам остается только присоединиться к поздравлению.

Отдельное спасибо Виктору Соколенко, директору филиала страховой компании «Гранит»: из всех страховщиков только он посчитал, что 6 октября — профессиональный праздник и для сотрудников редакции «Страхового случая».



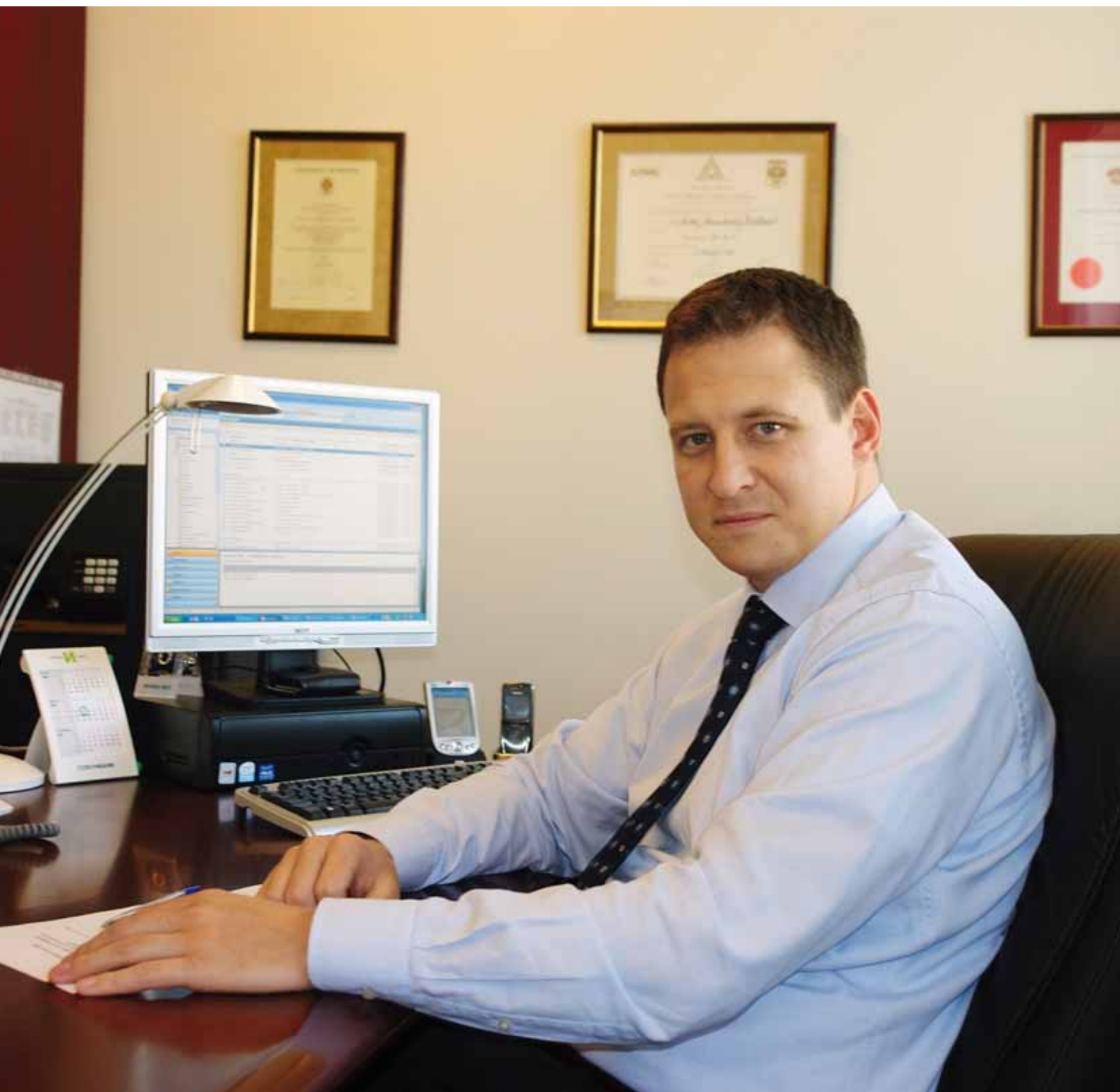
**в Санкт - Петербурге**

- » Учреждена Правительством Москвы в 1998 году
- » Уставный капитал 3,5 млрд. рублей
- » Лицензии на **23** вида страхования по **93** правилам
- » Филиалы и агентства в **160** городах РФ
- » Уникальная дисконтная программа для граждан и индивидуальный подход в работе с корпоративными клиентами

**324-0300**

■ [www.mosinsur.ru](http://www.mosinsur.ru) ▶





## Ставка на регионы

**В страховой** компании «МАКС» считают, что один из ее приоритетов — развитие филиальной сети. О том, как будет реализована эта задача, рассказал «Страховому случаю» исполнительный директор СК «МАКС» Андрей Мартьянов.



В последнее время мы наблюдаем, как в Москве и Санкт-Петербурге происходит насыщение страхового рынка. Очевидно, что перспективы развития страхового бизнеса связаны в первую очередь с российскими регионами, экономический потенциал которых растет. Кроме того, дальнейшая работа «МАКСа» как страховой компании федерального уровня невозможна без развития филиальной сети. Для более широкого и равномерного распространения услуг компании на территории страны и обеспечения нашим потенциальным клиентам максимального доступа к страховым продуктам СК «МАКС» только в этом году планирует открыть еще 20 филиалов.

Сегодня компания располагает мощной разветвленной сетью региональных подразделений, которая включает 51 филиал, 69 агентств и более 2000 точек продаж в 60 регионах России. С начала года мы открыли филиалы в Тольятти, Новокузнецке, Костроме, Великом Новгороде, Уфе, Астрахани, Благовещенске, нам еще предстоит «освоиться» в Набережных Челнах, Нижнем Тагиле, Петропавловске-Камчатском, Сургуте, Улан-Удэ, Чебоксарах, Чите, Южно-Сахалинске, Якутске.

По результатам 2007 года сумма страховых премий, полученных филиалами, превысила 2,8 млрд рублей. Ре-

гиональные подразделения заключили более 435 тыс. договоров страхования. Свидетельством высокой эффективности работы сети наших региональных подразделений служит тот факт, что 17 филиалов «МАКСа» вошли в прошлом году в десятку региональных лидеров-страховщиков.

Одна из главных целей региональных отделений сегодня — обеспечение максимального роста доходности при сохранении всех видов страхования с диверсификацией портфеля договоров в пользу наименее убыточных программ. Филиалы должны работать на увеличение доли договоров страхования имущества, грузов, страхования от несчастного случая и др.

Другая большая задача, поставленная перед филиалами и компанией в целом, — повышение доли ритейла в портфеле «МАКСа» до 65 процентов. Страхование физических лиц обеспечивает ЗАО «МАКС» свободу действий, состоятельность и развитие инфраструктуры. Существующие объемы кредитования позволяют увеличивать спрос на страховые продукты защиты заемщиков и их имущества. Поэтому «МАКС» постоянно расширяет линейку продуктов для физических лиц, в том числе по страхованию жизни.

Вместе с тем компания намерена также эффективно развивать корпоративный сектор

страхования, обеспечивающий устойчивость бизнеса. В СК «МАКС» готовы брать на себя крупные имущественные риски корпоративных страхователей, принимать участие в максимально возможном количестве тендеров и конкурсов и делать все, чтобы предложить клиентам самые выгодные условия страхования.

филиалами «МАКС» активизирует работу с региональными партнерами, в первую очередь банками. Для этого компания оказывает филиалам всевозможную помощь в увеличении аккредитаций в новых банках, проведении переговоров. Для обеспечения качественной работы на этом направлении создано

**«МАКС» располагает мощной региональной сетью, которая включает 51 филиал, 69 агентств и более 2000 точек продаж в 60 регионах России**

Для достижения регионами намеченных целей головная компания принимает определенные обязательства. В первую очередь высочайшего качества работы и обслуживания клиентов. Для этого в «МАКСе» планируют расширить сеть комфортных и технологичных (мирового уровня) офисов продаж, и прежде всего продуктов массовых видов страхования. В крупных регионах будут оборудованы новые технологичные центры урегулирования убытков по единому стандарту. Кстати, информационная система электронного документооборота «МАКСа» уже сейчас позволяет урегулировать страховые события в режиме реального времени.

В рамках выполнения своих обязательств перед

Управление по работе с финансовыми учреждениями.

Помимо этого, головное подразделение организует на постоянной основе для филиалов обучающие семинары по урегулированию убытков, организации продаж новых страховых продуктов компании, по новым требованиям к качеству работы, по принимаемым внутренним правилам заключения и сопровождения договоров страхования, по новому порядку взаимодействия со службами компании.

В «МАКСе» убеждены, что региональная сеть обладает большим потенциалом, чтобы уже в течение ближайших трех лет вывести компанию в число пяти крупнейших неэксп-тивных страховщиков.

**16 ЛЕТ – 25 000 000 КЛИЕНТОВ! БУДУЩЕЕ СОЗДАЕМ С ВАМИ!**

на правах рекламы

**МАКС**  
СТРАХОВАЯ КОМПАНИЯ

«МАКС» в Петербурге  
 - Ул. Чапаева, д. 5, офис 310, т. (812) 332-01-81, peter@maks.ru  
 - Ул. Большая Разночинная, дом 19, т. (812) 325 60 55  
 - Ул. Царсконик, дом 29, ж. т. (812) 6-911-777-72-83, zarnevskoi@maks.ru  
 - Ул. Невский, дом 14а, т. (812) 499 93 87, igb@maks.ru



Владимир Михайлов

# Конгрессмены & конгрессменши

**В середине** сентября в гостинице «Англетер» прошел Международный Петербургский страховой конгресс — ISPIC 2008. Мероприятие проводилось впервые, однако с самого начала работы оно обозначило себя как интересную и живую встречу представителей страхового сообщества и различных общественных организаций, так или иначе связанных со страхованием.

Казалось бы, страховщики собираются на различные конференции и конгрессы не столь уж редко. Тем не менее, ISPIC 2008 явно не потеряется в ряду прочих форумов. В качестве инициатора встречи выступило известное в Петербурге Страхование коммуникационное агентство Shadursky Promotion, а его генеральный директор Егор Шадурский стал руководителем организационного комитета конгресса.

На конгрессе присутствовали представители от бизнеса, политики, науки.

В частности, Общероссийскую общественную организацию «Опора России» представлял председатель регионального совета в Санкт-Петербурге Андрей Горюнов, Общероссийскую общественную организацию «Деловая Россия» — руководитель Санкт-Петербургского регионального отделения Эльгиз Качаев, Союз страховщиков Санкт-Петербурга и Северо-Запада — президент Андрей Сумбаров. Среди гостей были представители Карелии, Дальнего Востока,

Екатеринбурга, хотя, как отметили организаторы, состав участников мог быть гораздо шире (особенно в международной части).

Работа разворачивалась, с одной стороны, по стандарту: пленарные заседания, доклады участников, вопросы к выступающим. С другой стороны, никакого стандарта и дежурного характера выступлений и близко не наблюдалось: сообщения затрагивали подлинные и животрепещущие проблемы страхового сообщества,

и потому вызывали неподдельный интерес.

## Всех задавим!

Так, президент Национальной страховой гильдии, а также член президиума Общероссийской общественной организации «Опора России» Ирина Алехина остро и polemично подвергла рассмотрению современную структуру страхового рынка. В частности, она задалась вопросом: сколько должно быть на рынке страховых компаний? Сейчас присутствует 830 компаний,

но кое-кто во всеуслышание заявляет, что скоро их останется 30 или, допустим, 100. А почему? Чем объективно продиктовано такое катастрофическое сокращение? Нельзя сказать, что оно стопроцентно мотивировано объективным состоянием рынка и общества. Время покажет, как будет на самом деле, не надо торопиться с прогнозами. Было также замечено, что развитие рынка страхования, скорее всего, должно двигаться в сторону обязательных видов страхования, то есть с использованием механизма принуждения. Для доказательства было приведено сравнение: если у нас — фактически — эффективно работают только три вида обязательного страхования, то на Западе эти виды исчисляются десятками. Кроме того, в выступлении была подчеркнута роль общественной организации «Опора России», в деле поддержки малого и среднего бизнеса. По словам Ирины Алехиной, эти виды бизнеса, обеспечивающие миллионы рабочих мест и являющиеся подлинной опорой национальной экономики, в настоящее время довольно слабо защищены в части страхования. И это очень актуальная задача для профессионалов: развернуть рынок страхования в сторону малого и среднего бизнеса.

Надо сказать, что разные компании чувствуют себя на рынке по-разному. Крупные — довольно уверенно, их не страшат никакие грядущие катаклизмы и перемены, в то время как средние и мелкие компании явно озабочены в перспективе такой понятной проблемой, как выживание в новых рыночных условиях. Опять же, разные позиции и стратегии демонстрируют компании, чья «голова» в Москве, и региональные страховые компании. Эти точки зрения, зачастую противоположные, были озвучены в докладах представителя «Росгосстраха»

и екатеринбургской страховой компании «Северная казна».

Сообщение Дмитрия Куксинского, заместителя генерального директора и руководителя отдела корпоративных продаж компании «Росгосстрах», называлось: «Особенности развития бизнеса федеральной страховой компании в регионах». В этом докладе, в частности, было с уверенностью заявлено, что количество компаний в обозримом будущем, безусловно, сократится примерно до 100. Высказывание это симптоматично, оно подразумевает, по сути, смерть или поглощение мелких, и в первую очередь региональных игроков — федеральными. А значит, в перспективе их работу в регионах должны взять на себя филиалы крупных, по преимуществу московских компаний. На этом фоне другие особенности доклада, например, об индифферентности местных администраций или их заинтересованности в развитии филиалов в конкретных регионах, выглядели второстепенными.

### Никто не хотел умирать

Но согласны ли региональные СК тихо умирать или быть «проглоченными» сто-

личными акулами бизнеса? Как следовало из яркого и крайне интересного доклада генерального директора страховой компании «Северная казна» Александра Меренкова, вовсе не собираются. Показательна уже сама тема его сообщения: «Особенности работы региональной компании в условиях конкуренции с федеральными компаниями: новые технологии и маркетинговые ходы». По его словам, не очень мощные региональные игроки имеют все шансы выжить и даже процветать при условии, если они будут изобретательны в вопросах качества обслуживания и сервиса. Об этом свидетельствует хотя бы опыт зарубежных страховщиков, где основная конкуренция разворачивается не в области ценообразования, а в области как раз таки сервиса. Региональная компания может отвоевать свое место на рынке, если сумеет наладить хорошие, неформальные отношения с клиентом. Для крупных участников рынка каждый отдельный клиент — мало что значит, они оперируют массами, имея возможность, во-первых, снижать тарифы, во-вторых, предоставлять универсальный набор страховых услуг. Малая компания, работающая в регионе, обязана бороться за

каждого клиента, причем подходить к нему индивидуально, а не как к безликому потребителю страховых услуг. То есть, как подчеркнул Александр Меренков, клиент должен, приобретая страховой продукт, получать удовольствие. Для этого страховщик практикует целый ряд необычных приемов, подходов, мероприятий, которые привлекают людей к страхованию, а также разнообразят их жизнь, превращая рутинный процесс страхования в род веселого шоу. Например, страховая компания пускала по улицам Екатеринбурга машину с громкоговорящим устройством, из которого раздавались остроумные частушки, посвященные теме страхования. Для детей постоянных клиентов устраивались специальные детские вечера и так далее. Эти и многие другие инструменты массового воздействия оказались очень грамотными маркетинговыми ходами, которые обеспечили страховщику устойчивое положение на рынке — эта компания не только не потерялась на фоне федеральных конкурентов, но и сумела привлечь к себе часть их клиентуры. Таким образом, еще раз была подтверждена истина: креативный подход спасает там, где не хватает ресурсов.



## С того конца страны

Региональная тема была затронута и в выступлении Евгения Тулаева, представлявшего Дальневосточный союз страховщиков. Он рассказал об эффективных методах продвижения традиционных и новых видов страхования в регионах России на примере ДВФО. Округ довольно специфический, его площадь составляет практически треть часть территории России, население же — совсем небольшой процент от общего количества граждан. По словам докладчика, наиболее активно страховой бизнес развивается в Приморье, там работает 97 страховых компаний. Причем, что важно, доля рынка, захваченная столичными филиалами, здесь не столь уж большая, во всяком случае, в сравнении с другими регионами страны. Региональные и федеральные компании делят там рынок примерно поровну, что объясняется рядом факторов. В первую очередь это удаленность, во вторую — малонаселенность ДВФО, что ослабляет экспансию столич-

проблемами выживания. И в качестве одной из стратегий сохранения бизнеса выбрали встречную экспансию — в центральные города, в основном в Москву и Санкт-Петербург, где эти компании открывают свои филиалы.

## Автографы «автогражданки»

Безусловно, все страховое сообщество интересуется: чем чреваты те изменения в автомобильном страховании, которые произойдут в будущем году? Как известно, будет реализована практика прямого возмещения убытков, то есть порядок выплат принципиально изменится, что не может не повлиять на общую ситуацию на рынке страхования. Это влияние и попытался спрогнозировать заместитель генерального директора по автострахованию СК «Русский мир» Андрей Знаменский. Прежде всего докладчика интересовало влияние этих изменений на качество обслуживания, на дополнительный сервис, который предоставляют страховые компании. Будет

наковы, и клиент не выбирает страховую компанию, ему, в общем-то, все равно, где и как страховать свой автомобиль. За выплатой-то он пойдет в компанию, которая до наступления страхового случая ему просто неизвестна, это кот в мешке. Когда же убытки будут возмещаться в той компании, где ты страхуешь свое движимое имущество, страхователи будут обращать внимание на такие характеристики, как надежность, авторитетность, добросовестность в работе компании, поскольку надо иметь гарантии, что тебе заплатят деньги вовремя и в должном объеме. С другой стороны, в этой ситуации и компании начнут бороться за клиентуру, завоевывая ее в том числе и улучшением сервиса. Хотя, конечно, все без исключения последствия этих изменений предугадать невозможно. Не исключено, подчеркнул Андрей Знаменский, что результаты могут несколько отличаться от тех, на которые рассчитывают как законодатели, так и страховщики.

## Обо всем понемногу

О ключевых принципах ценообразования в страховании было рассказано в докладе генерального директора страховой компании «Капиталполис» Алексея Кузнецова. В выступлениях затрагивались также проблемы перестрахования, а представитель компании «Ортикон» рассказал об автоматизации страхового бизнеса. Не был обойден и вопрос несовершенства законодательства, в частности, об этом говорил президент Союза страховщиков Санкт-Петербурга и Северо-Запада Андрей Сумбаров. Продолжая затронутую Ириной АLEXИНОЙ тему, он сказал, что де-юре, вообще-то, у нас прописаны в законах 86 обязательных видов страхования. Но, поскольку в этой части отсутствуют необходимые нормативные акты, де-факто востребовано лишь

малое число из этих видов. Такое страхование реализуется не в четком правовом поле, а вроде как в неформальном варианте, что никак нельзя назвать нормальной ситуацией. В страховом законодательстве, было подчеркнуто, имеет место провал, зияние, которое должно быть заполнено. Кроме того, Андрей Сумбаров обстоятельно рассказал о проблемах, с которыми сталкиваются некоммерческие профессиональные страховые организации на российском рынке.

Интересные мысли и наблюдения излагались не только в подготовленных докладах, но и при обмене мнениями по ходу мероприятия. Так, Егор Шадурский сделал важное замечание о стратегии и тактике, которой придерживается большинство российских страховых компаний. Эти компании, к сожалению, не стремятся развивать новые виды страхования, идти по творческому пути, они работают в основном в уже освоенных областях, например, с ОСАГО и каско. А главный стратегический прием — это отбор у конкурентов части клиентуры, когда в качестве метода выбирается демпинг, понижение расценок на страховые услуги на определенный период. Выход из этого порочного круга один: развивать новые страховые продукты, которые находились бы на стыке желаний и насущных потребностей клиента — и интересов страховщика.

Первый день работы конгресса на этом не завершился, после обеда началась работа по секциям, где устраивались круглые столы и разворачивались дискуссии. Обсуждались разные темы: проблемы ассистантских компаний и аварийных комиссаров, системные проблемы перестрахования, деятельность страховых посредников и так далее. Что касается проблематики второго дня, то об этом читайте отдельный материал.



ных компаний и позволяет весьма уверенно чувствовать там себя компаниям региональным. Вместе с тем, как было замечено, общие проблемы не могут не касаться и дальневосточных страховщиков, они тоже озабочены

ли улучшаться этот сервис? Вывод был сделан однозначный: он должен улучшиться в обязательном порядке, тому есть объективные причины. Дело в том, что в настоящее время условия по тому же ОСАГО во всех компаниях оди-



Владимир Михайлов

## Бизнес пчел

**Второй** день Международного Петербургского страхового конгресса проходил под лозунгом: «Поделись опытом решения проблем. Страховой мир без границ». Эти установки были реализованы в ходе свободных дискуссий, прошедших в конференц-залах гостиницы «Англетер».

### Баланс в умах

Серьезная дискуссия развернулась при обсуждении такой сравнительно новой для российских страховщиков методики работы, как система сбалансированных показателей. Сразу скажем, что это нечто другое, чем знакомое понятие «сбалансированный портфель». С портфелями у наших страховых компаний все более-менее в порядке — они научились комплектовать их

так, чтобы не работать в убыток. А система сбалансированных показателей (ССП) позволяет оценивать труд каждого сотрудника в отдельности.

Система применима только тогда, когда каждый сотрудник страховой компании работает на единое целое, когда каждая индивидуальная цель является составной частью большой коллективной цели. Когда отсекается все ненужное, второстепенное и со-

трудник нацеливается на то, что действительно важно для компании. При этом на протяжении всего бизнес-процесса руководство постоянно его отслеживает, имея перед собой конкретные цифры, характеризующие полезность той или иной деятельности сотрудника. Строго говоря, эта система помогает каждому работнику понять, что нужно делать, в каком направлении развивать активность, какие методы использовать и т. д. Причем обеспечивается увязывание деятельности с основными процессами, происходящими в компании.

Об этой системе рассказывал, в частности, Сергей Краснов, старший преподаватель кафедры страхового права Санкт-Петербургского института управления и права. Он подчеркнул, что ССП всякий раз выстраивается под конкретный страховой бизнес, она не универсальна, а индивидуализирована, точнее, она

универсальна только в базовых принципах. А дальше она подгоняется под конкретную компанию, как подгоняется сшитый на заказ пиджак.

Эти слова подтвердил, с точки зрения практика, Андрей Меренков, генеральный директор СК «Северная казна», в которой попытались внедрить такую систему. Подчеркнув, что эта система, взятая на вооружение определенной компанией, непременно претерпевает какие-то изменения, в качестве примера он привел опыт знакомых ему французских страховых компаний. ССП пришла к нам из-за рубежа, и там она работает, поскольку внедряется еще с середины 1990-х годов. У нас она пока прививается с немалым трудом — отечественный страховой бизнес, если можно так выразиться, «не заточен» под такую систему. У многих руководителей страховых компаний подход к ведению бизнеса пока другой:

сотруднику дается задание обеспечить определенный уровень прибыльности, собрать страховые премии на установленную сумму. Что же касается стратегии, тактики и методики деятельности, то здесь полный вакуум и ноль информации.

### «Звезды» страхования

Между тем, как представляется, рано или поздно новую методику внедрять придется. Сегодня для многих наших руководителей, которые являют собой тип так называемых «звезд», креативных и продуктивных, а значит, обеспечивающих успех бизнеса, характерен другой стиль. У каждого такого креативщика собственная, уникальная ме-

бизнеса — вот на них-то система сбалансированных показателей и рассчитана.

Есть и другие препятствия для внедрения этой системы на российском страховом рынке. Часть руководителей просто плохо понимают ее суть, то есть одна из препон — неинформированность. Другим руководителям просто не хочется заниматься этой кропотливой и нудной работой, тем более что нынешний немалый рост страхового бизнеса происходит за счет совсем иных факторов, которые пока никакого отношения к КСП не имеют. Система эффективна и востребована, когда предполагается рост исчисляется процентами; у нас же он составляет десятки процентов, и причины такого роста вовсе

С осознанием и внедрением данной системы, как заметил Андрей Меренков, неразрывно связано такое понятие, как «миссия компании». С одной стороны, этот термин вроде бы вошел в обиход российских страховщиков, но пока воспринимается как дежурное выражение, как элемент бизнес-моды. Между тем система сбалансированных показателей — это и есть миссия компании, выраженная в цифрах. Сотрудник четко осознает, что он не просто занимается сбором денег с клиентов в надежде, что и сам получит соответствующее денежное вознаграждение, но и работает на какую-то идею. Ну и конечно, эта система рассчитана на те компании, которые планируют жить и развиваться долго, в течение десятилетий. Часть страхового бизнеса преследует одну цель: завоевать какой-то сегмент рынка, а потом продать компанию более сильному игроку. Те же, кто пришел в эту сферу всерьез и надолго, вынуждены брать на вооружение системы, которые позволяют снижать себестоимость производимых операций. А система сбалансированных показателей позволяет снижать себестоимость и не делать лишних и бессмысленных шагов. Она не рассчитана на выживание, а часть малых страховых компаний у нас именно выживают — их пульс на нитке. А тогда нет смысла внедрять что-то сложное и не всегда понятное, скорее необходим радикальный антикризисный менеджмент.

### Апологеты «обязаловки»

Этой темой дискуссия не ограничилась. При обмене мнениями высказывались разные характеристики нынешней рыночной ситуации. Сегодня страховой защитой, если не брать в расчет некоторые обязательные виды страхования, пользуется лишь 5 % соотечественников. Каким

образом российские страховщики могут охватить своими услугами 95 % населения? Как выясняется, у страховщиков нет серьезных мотиваций для привлечения клиентов. Многие из них занимаются в основном перехватом клиентов друг у друга, отвоевывают доли рынка у конкурентов. А тогда способ развития страхового рынка один: расширение списка обязательных видов страхования. Слабо верится, что потенциальные страхователи наконец-то осознают преимущества и цивилизованность страхования. В массах бытует устойчивое мнение: страховщики обирают население, а государство ему в этом помогает. И любая инициатива по внедрению нового вида страхования (пример ОСАГО) поначалу воспринимается в штыки.

Впрочем, в этом отношении ситуация в европейских странах не очень-то отличается от российской, как было замечено. Если спросить немецких или французских обывателей, что они думают о страховщиках, то каждый второй обвинит их в мошенничестве, да и государству достанется. Тем не менее страхование за рубежом развивается, и мы идем вслед за Европой.

Один из провокационных вопросов к участникам дискуссии, звучал так: «А кто из вас, уважаемые представители страхового сообщества, застрахован и по каким позициям?» Как выяснилось, те, кто занимаются теорией и практикой страхования, сами не очень-то активно пользуются страховой защитой — у большинства лишь обязательный стандартный набор, состоящий из медицинской и автомобильной страховки. И этот факт весьма красноречив: выходит, что и профессионалы пока мало доверяют собственному рынку.

Тем не менее иного пути, кроме развития страхования, у нас нет. Трудиться придется как пчелам — дело того стоит.



тодика достижения успеха, и всеобщей она стать не может. Однако на «звезд» все время рассчитывать нельзя, по мере развития страхового дела в России рабочий процесс в страховании будет становиться все более рутинным, но одновременно и более прогнозируемым и предсказуемым. Успех станут обеспечивать «рабочие пчелы» страхового

не в качественном улучшении методики работы. Особенно это касается филиалов крупных компаний в регионах. В российской глубинке, где одна-две компании открыли свои представительства, и не может быть заинтересованности в использовании каких бы то ни было прогрессивных систем и методик — успех и так обеспечен.

Владимир Михайлов

# Форум актуариев



**«Ценообразование в общем страховании» — так назывался семинар, проходивший с 1 по 3 октября 2008 года в Санкт-Петербурге. Мероприятие организовали Гильдия актуариев и Европейская актуарная академия. Более 80 актуариев из 16 стран Центральной и Восточной Европы, в том числе входящих в Евросоюз, приняли в нем участие.**

Современный актуарий выполняет, по сути, роль риск-менеджера страховой компании, защищая потребителей от приобретения страховых услуг сомнительного качества или услуг, которые не подтверждены финансовыми возможностями страховщика. Такие функции выдвигают представителей этой профессии в авангард страхового дела, делают их работу крайне насущной в контексте современного рынка страхования. Поэтому широкое международное представительство на этом форуме — совсем неудивительно. Выступивший на открытии семинара руководитель Инспекции страхового надзора по СЗФО Кирилл

Михалевский отметил, что столь широкий интерес к мероприятию отражает поступательное развитие профессии актуария в России. Он напомнил, что в начале XX века Санкт-Петербург был центром актуарной науки и лишь Первая мировая война помешала провести запланированный на 1915 год Всемирный конгресс актуариев в городе на Неве.

Однако связь времен не прервалась, профессия обрела второе дыхание, больше того — появились первые профессиональные актуарные объединения. В частности, в 2002 году была создана Гильдия актуариев, в которую входит более 150 человек, работающих в стра-

ховых компаниях, пенсионных фондах, университетах, государственных органах. С 2006 года гильдия является ассоциированным членом Международной актуарной ассоциации (IAA).

Европейская актуарная академия (ЕАА) создана в 2005 году профессиональными ассоциациями Германии, Швейцарии, Австрии и Нидерландов. Миссия ЕАА заключается в содействии повышению профессионализма актуариев Европы, в первую очередь Центральной и Восточной. Академия предлагает программы образования для начинающих актуариев и повышения квалификации для профессиональных, консультирование по вопросам создания собственных образовательных систем актуарными объединениями.

Выступавший на семинаре президент Европейской актуарной академии Мартин Балеер отметил, что роль актуария становится еще более важной на фоне кризисных явлений в мировой экономике. И этот акцент абсолютно справедлив. События последних месяцев показали, что экономика даже самых развитых стран может

быть неустойчивой, влекущей за собой серьезные отрицательные последствия как для государств, так и для отдельных граждан.

Как и вся страховая отрасль, профессия актуария в нашей стране должна была развиваться опережающими темпами. В связи с этим председатель правления Гильдии актуариев Владимир Новиков обратил внимание собравшихся на то, что российские актуарии за последние 15 лет сумели пройти 160-летнюю мировую историю профессии. В этом году гильдию ожидает получение статуса действительного члена Международной актуарной ассоциации, который подтвердит достижение мировых стандартов квалификации и навыков российскими актуариями.

Подобные встречи предполагаются и в будущем. Гильдией актуариев и Европейской актуарной академией согласован план проведения в 2009 году на территории России еще трех семинаров, которые станут частью системы постоянного повышения квалификации членов Гильдии актуариев и будут открытыми для зарубежных коллег.



## НАДЕЖНЫЙ АУДИТ — УВЕРЕННЫЙ БИЗНЕС

РЕКЛАМА

ООО «АСТ-КОНСАЛТ» специализируется на аудите страховых, инвестиционных компаний, паевых инвестиционных и негосударственных пенсионных фондов.

За время работы нами накоплен значительный опыт, позволяющий квалифицированно рассматривать специфические операции, в т.ч. общие для всех — с ценными бумагами, а для страховых компаний и негосударственных пенсионных фондов — по порядку формирования и размещения резервов. Наши специалисты прошли обучение по МСФО и оказывают услуги по трансформации финансовой отчетности, подготовленной по российским стандартам, в международные.

Кроме того в период действия договора на аудит мы оказываем консультационную поддержку компаний и фондов по бухгалтерскому, налоговому учету и правовым вопросам.

**ООО «АСТ-КОНСАЛТ» входит в первую в России Аудиторско-консультационную группу ИНАУДИТ, созданную в 1990 году.**

Тел.: (812) 312-06-33, 571-61-53, 571-19-49, факс: (812) 310-53-33, e-mail: [inaudit@inaudit.spb.ru](mailto:inaudit@inaudit.spb.ru)



## Александр Баклушин

Директор страховой компании — прежде всего руководитель и только потом профессиональный страховщик. Именно так считает Александр Баклушин, уже пять лет возглавляющий Санкт-Петербургский филиал СО «АСОЛЬ». Как и многие руководители страховых компаний, в свое время он получил техническое образование и вот-вот станет дипломированным экономистом. Руководитель, по его мнению, должен видеть ситуацию в широком контексте, определять стратегию и тактику деятельности компании, управлять финансовыми потоками, ну и, конечно, обладать определенными организаторскими способностями.

Работать в страховой сфере Александр Баклушин начал в 2001 году в компании «Центр брокер» — в качестве консультанта. Он занимался там автомобильным страхованием как представитель стороннего брокера при автосалоне. В конце 2002 года перешел в автосалон ОАО «Питер Лада», где впервые в Петербурге создал специальную систему, предусматривающую наличие внутреннего брокера — отдела по работе со страховыми компаниями. Этот проект оказался весьма успешным, зарекомендовав Александра Баклушина как инициативного и творческого работника. В преддверии введения закона об ОСАГО в 2003 году Александру предложили возглавить филиал никому не известной на тот момент страховой компании «АСОЛЬ». Он согласился и стал самым молодым (24 года) в Санкт-Петербурге директором филиала страховой компании. В самом начале, правда, руководить было еще нечем — по сути, пришлось налаживать работу с нуля: регистрировать филиал, набирать команду сотрудников, формировать портфель. Выбрав на первом этапе такой страховой сегмент как ОСАГО и каско, филиал развивался очень быстро и вскоре вошел в первую двадцатку лидеров страхования Петербурга.

В настоящее время доля этих видов страхования в портфеле компании постоянно снижается, хотя и остается весьма существенной. Александр Баклушин с самого начала поставил задачу сделать их рентабельными. И с этим коллектив справился. В настоящее время руководитель осваивает новые виды страхования, а также совершенствует сервис, что крайне насущно при грядущих изменениях в автомобильном страховании.



## Виталий Манкевич

Серьезная трудовая биография может служить неплохим подспорьем, своего рода точкой опоры в деятельности руководителя компании. Путь Виталия Манкевича красноречиво подтверждает эту истину. Судите сами. После окончания Военно-медицинской академии без малого пятнадцать лет он отдал медицине. Врач-хирург высшей категории, кандидат медицинских наук, в 1998 году Виталий перешел в Министерство по чрезвычайным ситуациям Российской Федерации, где более трех лет занимал пост заместителя директора Всероссийского центра экстренной и радиационной медицины.

Удивляет ли после этого переход в сферу страхования? С одной стороны, удивляет. Ведь что может быть общего в работе хирурга, сотрудника МЧС и руководителя страховой компании? На первый взгляд это абсолютно разные виды трудовой деятельности. «Но это не совсем так, — говорит Виталий Манкевич. — Их связывает единое основополагающее начало: готовность всегда прийти на помощь тем, кто в ней нуждается».

В 2001 году Виталий Манкевич возглавил петербургский филиал страховой компании ОАО «Прогресс-Гарант», став его первым директором. За короткое время филиал был зарегистрирован, сформирована команда, проделана немалая работа по становлению и выводу филиала на уровень рентабельности в условиях отчасти сформировавшегося к тому времени страхового рынка. Уже в начале 2003 года Виталия пригласили в группу «ГУТА» в качестве заместителя генерального директора Чрезвычайной страховой компании. За два года эта компания достигла больших успехов, и в этом немалая заслуга Виталия Манкевича. Кроме того, при его активном участии на территории СЗФО были реализованы в части страхования требования федеральных законов о социальной защите спасателей и пожарных, работающих, как известно, в области повышенных рисков.

Следующим этапом стало руководство филиалом ЗАО «ГУТА-страхование» в Санкт-Петербурге. И здесь Виталий Манкевич также проявил себя как умелый руководитель, способный решать поставленные задачи творчески, рассчитывая при этом не только на собственные силы, но и на команду единомышленников. Сам Виталий считает себя кризисным управляющим, которого призывают исправить сложную ситуацию в критический момент. Когда ситуация меняется в лучшую сторону, такой менеджер ищет новые объекты приложения сил.





## Александр Холопов

Послужной список Александра Холопова настолько обширен и разнообразен, что его невозможно привести в рамках небольшого материала. Скажем только, что в этом списке значатся два высших образования — техническое и экономическое, должность заместителя генерального директора компании «ЛЕНЭНЕРГО», работа в администрации Санкт-Петербурга, в Комитете по управлению городским имуществом, и еще целый ряд ответственных постов. Нынешний пост, который он занял три года назад, тоже весьма ответственный, поскольку управлять приходится структурой, насчитывающей сотни сотрудников. «РЕСО-Гарантия» — это, конечно, известнейший бренд, но это еще и масштаб, который делает работу руководителя крайне непростой. Александр Холопов пришел в эту структуру в тот момент, когда руководство компании поставило ряд новых задач и искало работников, способных эти задачи успешно решить. Были выделены проблемы, заниматься которыми должно было специальное подразделение — Региональное управление компании «РЕСО-Гарантия» по СЗФО. Александр Холопов и возглавил эту структуру, в компетенцию которой входили вопросы безопасности, юридическое сопровождение страховой деятельности, воспитание кадров для агентской сети, а также выплаты клиентам компании.

Даже те, кто поверхностно знаком с практикой бизнеса, скажут, что с таким набором проблем справиться одному человеку не под силу. Это абсолютно верно. Поэтому с самого начала Александр Холопов сделал ставку на команду профессионалов. Часть специалистов команды пришли вместе с ним в «РЕСО-Гарантия», остальные сотрудники были подобраны по ходу деятельности. Лишь когда работа группы слаженна, можно успешно развивать бизнес. А задач по развитию было немало, причем развиваться должен и руководитель. Александр Холопов уверен: «Нет пределов совершенству», и самым опасным для руководителя считает остановку в развитии. Именно такой подход позволил существенно повысить рентабельность страховых операций компании — команда Александра Холопова осуществила переход от экстенсивной к интенсивной системе работы.

Если когда-то перед руководителями ставилась задача завоевания определенной доли рынка, то в настоящее время основной упор делается на повышение рентабельности, а также на улучшение качества оказываемых услуг и индивидуальный подход к каждому клиенту.



## Кирилл Павлов

После окончания института Кирилл Павлов уже знал, что будет работать в страховом бизнесе. Это тот редкий случай, когда судьба позволяет не распылять силы и не тратить драгоценные годы на освоение ненужных в будущем профессий. Кирилл Павлов осваивал «нужную» профессию, причем в процессе работы в страховой компании. В 1995 году, когда был получен диплом ИНЖЕКОНа, начальные профессиональные навыки пришлось приобретать без отрыва от производства.

Первым местом работы стала для Кирилла СК «Русь», хорошо известная в 1990-е годы компания, через которую прошли многие руководители страхового бизнеса Санкт-Петербурга. В должности инспектора отдела имущественного страхования он изучил азбуку страхования, обрел недостающие знания и получил, так сказать, первые уроки мастерства. Какие бывают договоры, как работать с агентами — на эти и многие другие вопросы пришлось, причем довольно быстро, найти ответы. Через год с небольшим, уже имея знания и уверенность, Кирилл перешел в не менее известную страховую компанию «Россия», которая уже открыла филиал в Петербурге. Компания подыскивала опытных и инициативных сотрудников. Именно таким и оказался Кирилл Павлов, поступивший на должность специалиста по убыткам в автостраховании. Пройдя в СК «Россия» путь от специалиста до заместителя директора по имущественному страхованию, в 2003 году он перешел в филиал страховой группы «УралСиб» — предстояло организовывать все практически с нуля. Однако серьезный опыт, полученный в предыдущие годы, позволил Кириллу с группой единомышленников довольно быстро наладить работу филиала, а также самому подняться по карьерной лестнице. Он довольно быстро стал начальником отдела, потом начальником управления, а с 2007 года возглавил филиал. В должности директора Павлов работает более полутора лет, и за это время уже появилось свое видение страхового рынка, а также сложилось понимание места филиала на этом рынке. По его мнению, рынок поделен в основном между серьезными игроками, и потому борьба за клиента должна вестись преимущественно с помощью повышения качества оказываемых услуг и внедрения новых продуктов.



Галина Волгач

# Охотники и пастухи

**Никто** не возьмется спорить — кадры решают все. Мы лишь добавим: в умелых руках HR-специалиста. К сожалению, именно таких рук зачастую не хватает, и страховые компании здесь не являются исключением. Какова сегодня роль представителя этой профессии и в чем специфика его деятельности в страховании?

## Место под солнцем

Еще несколько лет назад, когда речь шла о найме на работу или увольнении, сотруднику приходилось иметь дело непосредственно с руководителем или владельцем компании. В свою очередь, подписанием контрактов и записями в трудовых книжках занимался секретарь или в лучшем случае бухгалтер. Специалисты по управлению персоналом либо не было вообще, либо их работа сводилась к функциям кадровиков — составлению должностных инструкций, выдаче пропусков, заполнению трудовых книжек и оформлению документов для работников, уходящих на заслуженный отдых согласно КЗоТу. Конечно, в некоторых компаниях дело и сегодня обстоит так же. Однако когда штат приближается к полусотне человек, руководство начинает задумываться о том, что для выполнения этих функций нужен еще сотрудник. Так и появляется HR-специалист. Название профессии происходит от сокращения английского *human resources* — «человеческие ресурсы», а HR-менеджер, соответственно, — специалист, который этими ресурсами управляет.

На Западе должность HR-менеджера существует уже около 50–60 лет, а в России как управленческая позиция она стала значиться максимум лет десять назад. И основные сложности этой профессии в нашей стране связаны именно с недавним ее появлением. В частности, до сих пор неясно, что должно входить в функции HR-специалиста, а что остается в сфере компетентности смежных специалистов. Если все же обязанности HR-менеджера четко прописаны, на деле они редко выполняются. Нередко в отделе по персоналу крупной компании сидят 10–20 человек, задачи не решаются и руководство начинает недоумевать: зачем вообще нужны HR-специалисты. Постепенно становится понятно, что HR-

службе, если таковая уже создана в компании, необходимо стать функцией бизнеса, а не просто «затратным придатком», и убедить руководство, что она способна вносить материальный вклад в развитие компании.

## По всем направлениям

Есть два основных варианта положения службы по работе с персоналом в компании.

Первый — когда главой HR-менеджмента является HR-специалист. В его ведении находятся все вопросы, связанные с управлением персоналом. Для того чтобы успешно справляться с этими функциями, только профессиональных знаний недостаточно. HR-специалист

должен понимать стратегию развития компании, обладать полномочиями для принятия необходимых решений, иметь возможность высказывать свое видение ситуации и предлагать оптимальные решения управленческих проблем. В большинстве случаев то, чем должен заниматься HR-специалист, определяется руководителем, поэтому от того, какое значение последний придает человеческим ресурсам в компании, зависит свобода действий HR-менеджера и его участие в жизни компании.

Традиционно к основным должностным обязанностям такого специалиста относятся: разработка внутрикорпоративных правил, HR-политик, процедур и инструментов; создание и внедрение систем подбора, оценки и обучения сотрудников; мотивация персонала; проведение тренингов и обучающих программ и ка-

дровое администрирование. Именно от HR-специалиста зависит, какое мнение о компании сложится у вновь пришедших сотрудников, насколько успешно сработается коллектив и какие будут отношения между работниками.

Второе возможное положение HR-службы в компании предполагает заинтересованность в решении кадровых проблем и благополучии компании не только HR-специалистов, но и других сотрудников, в частности линейных руководителей и топ-менеджеров. Иными словами, ситуация, при которой топ-менеджеры компании в некотором смысле HR-менеджеры. К сожалению, до сих пор это скорее исключение, чем правило.

В зарубежных вузах, например в Англии и США, подготовка HR-менеджера ведется в рамках специальности «менеджмент» с соответствующими специализациями по управлению персоналом. Практически любой более или менее крупный вуз может предложить соответствующее обучение.

Большая часть занятий у студентов, обучающихся по специальности HR-менеджера, проходит в форме тренингов и ролевых игр. Особое внимание уделяется психологическим аспектам работы с людьми: учащиеся знакомятся с технологиями проведения тренингов, направленных на развитие лидерских качеств, коммуникативных способностей и умения управлять конфликтами. В некоторых вузах на занятиях смотрят и обсуждают учебные фильмы соответствующей тематики. Подобная кинопрактика за-

На Западе должность HR-менеджера существует уже 50–60 лет. В России как управленческая позиция она стала появляться лет десять назад. И основные проблемы этой профессии связаны именно с ее «молодостью»

## К бою готов

Как же становятся HR-специалистами? Какой-то принятой схемы овладения профессией нет, и связано это как с «молодостью» этой специальности в России, так и с тем, что для HR-менеджера гораздо важнее коммуникативные способности, чем образование. Поэтому чаще всего менеджерами по персоналу, возглавляющими HR-отделы компаний, становятся психологи, педагоги и социологи.

Еще недавно получить профильное образование по управлению персоналом можно было лишь в рамках дополнительных курсов или по программам MBA «Мастер делового администрирования» (Master of Business Administration). Специальность «управление персоналом» была утверждена Министерством образования РФ в 2000 году, а в 2005 году состоялся первый выпуск дипломи-

рованных HR-менеджеров. С каждым годом спрос на этих специалистов растет, однако похвастать количеством вузов, которые их готовят, пока нет возможности. Среди таких учебных заведений Государственный университет управления, Российская экономическая академия им. Г. В. Плеханова, Московский государственный университет экономики, статистики и информатики и Всероссийская государственная налоговая академия. Из негосударственных учебных заведений программы обучения по специальности «управление персоналом» есть в Институте международного права и экономики им. А. С. Грибоедова и Международной академии бизнеса и управления.

имствована в США, где по мере овладения профессией учебные фильмы превращаются в подручное пособие или карманного помощника HR-специалиста. Популярны также деловые и интерактивные игры, разработанные в Японии. Суть их сводится к тому, что студенты выступают в роли руководителя компании и решают возникающие в ходе работы проблемы. Создатели игр уверены, что ошибки, которые будущий специалист совершит во время игрового обучения, не повторятся впоследствии в его рабочей практике.

Интересно, что в 70 % случаев HR-менеджерами становятся женщины. Природная интуиция, коммуникабельность, чуткость, умение распределять внимание и решать несколько задач одновременно позволяют им преуспеть в этой профессии. Хотя в крупных компаниях среди руководителей HR-служб, принимающих стратегические решения, чаще можно видеть представителей сильного пола. Здесь, видимо, ставка делается на серьезность и деловые качества, необходимые для развития компании в целом.

### Страховая среда обитания

Обычно карьера HR-менеджера начинается с позиции рекрутера в кадровом агентстве. В течение года специалист получает необходимый опыт, осваивает навыки поиска персонала и проведения собеседований, после чего ему приходится определяться: оставаться в сфере рекрутинга или развиваться в рамках HR-отдела. Альтернативная возможность — устроиться в небольшую компанию помощником HR-менеджера или инспектора отдела кадров. Следующая

ступень — HR-менеджер, а потом руководитель HR-службы.

Заработная плата при этом напрямую зависит от уровня специалиста в общей градации должностей по управлению персоналом. Так, в самом начале карьеры можно получать от 400 до 600 долларов в месяц, а зарплата директора по персоналу начинается от 1500 долларов и может достигать 2000–3000 — в зависимости от масштабов фирмы и ее позиции на страховом рынке. Помимо зарплаты, крупные страховые компании все чаще предлагают социальный пакет, в который может входить оплата медицинского страхования, обедов, абонементов в спортзал, курсов изучения иностранного языка, доставки на предприятие служебным транспортом и служебной мобильной связи.

За рубежом к наличию в страховой компании хорошего HR-специалиста относятся несколько иначе. По оценкам иностранных работодателей, директор по персоналу занимает шестое место среди 100 наиболее дефицитных профессий. И, как утверждают сами владельцы страховых компаний, найти подходящего специалиста по управлению человеческими ресурсами куда сложнее, чем даже хорошего управляющего. В силу этого директору по персоналу предлагают одну из самых высоких заработных плат в компании, с тем чтобы он решил наиболее насущные проблемы развития фирмы. Так, годовая компенсация HR-директора западной компании может составлять от 60 до 120 тыс. долларов.



#### Возможное распределение HR-функций в страховой компании

Рекрутинговые функции	Сотрудники
Обучение и развитие персонала	Топ-менеджеры, линейные руководители, внешние провайдеры
Компенсации и льготы	Экономическая служба, отдел труда и заработной платы
Развитие корпоративной культуры и внутренние коммуникации	PR-служба, проджект-менеджеры
Администрирование и кадровое делопроизводство	Бухгалтерия, отдел кадров



Управление персоналом в страховании, естественно, отличается от систем управления кадрами в других сферах бизнеса. Приоритет в страховом бизнесе — это развитие агентской сети, а именно наращивание количества продуктивных и хорошо обученных профессионалов, которые будут успешно продавать конкурентоспособные продукты, отвечающие долгосрочным страховым потребностям клиентов. Таким образом, генеральная стратегия компании связана с развитием агентской сети и увеличением продаж. HR-менеджер страховой компании отвечает за управление штатным персоналом таких подразделений, как отдел обслуживания клиентов, отдел андеррайтинга, бухгалтерия,

поэтому необходимо, чтобы он хорошо разбирался в страховом деле.

Работая в страховой компании, HR-специалисту приходится сталкиваться с некоторыми трудностями. В основном все они обусловлены неразвитостью страхового рынка в России. Кроме того, сфера страхования отличается особо жесткой «войной за таланты»: спрос на квалифицированных специалистов в несколько раз превосходит предложение, а подходящие кандидаты ожидают слишком большой компенсации со стороны компании. Зачастую в страховую компанию приходят люди с минимальным опытом работы в области управления персоналом, и компании стоит немалых

усилий обучить их и вырастить до настоящих профессионалов.

## Назад в будущее

Что ждет HR-менеджера в будущем? Ответить на этот вопрос достаточно сложно. Все дело в том, что на сегодняшний день выявились две основные тенденции развития этой профессии.

Первая связана с огромной нуждой в таких специалистах на рынке труда: профессия HR-менеджера входит в десятку наиболее востребованных в России. По прогнозам, спрос на менеджеров по персоналу будет только расти вместе с их зарплатой. Одновременно все больше будут востребованы услуги рекрутинговых компаний.

Вторая тенденция, которая появилась совсем недавно, обусловлена активным продвижением пришедшей с Запада идеи об автоматизации карьеры. Все больше отечественных компаний внедряют системы автоматизированного подбора и оценки персонала, что ставит под сомнение необходимость HR-менеджера. Конечно, о полном вытеснении человека машиной в управлении кадрами говорить еще рано — на это потребуются не одно и не два десятилетия. Так что пока профессия HR-специалиста прочно сохраняет свою позицию. Ведь, как известно, кадры решают все, а так как подбором кадров занимается HR-специалист, то, быть может, все решает именно он...



## 13-я, ежегодная

**Конференция «Актуальные вопросы страхования авиационных и космических рисков» состоялась 1–3 октября 2008 года в Подмоскowie, в пансионате «Лесные дали».**

Конференция, которую уже в 13-й раз проводит Российская ассоциация авиационных и космических страховщиков (РААКС), собрала в этом году более 100 участников — специалистов страховых и перестраховочных компаний, занимающихся авиационными и космическими рисками; страховых и перестраховочных брокеров; специалистов сюрвейерских и юридических компаний; экспертов; представителей органов государственной власти и профильных СМИ. По общему мнению участников, мероприятие снова подтвердило свою репутацию крупнейшей площадки для обмена опытом, знаниями и идеями, а также для открытой дискуссии и делового общения профессиональных участников рынка авиационного и космического страхования.

Основные обсуждавшиеся на конференции темы:

1. Обзор рынка авиационного страхования и перестрахования. Тенденции на международном рынке.
2. Изменения к Воздушному кодексу РФ, вступившему в силу 6 июня 2008 года. Влияние на рынок стра-

хования ответственности авиаперевозчиков. Проблемы перестрахования. Перспектива дальнейшего развития законодательства в области авиационного страхования.

3. Страхование и перестрахование космических рисков. Проблемы взаимодействия российских страховых компаний с зарубежными перестраховщиками и брокерами.
4. Состояние безопасности полетов гражданской авиации в России и СНГ; вопросы урегулирования убытков.
5. Развитие страхования и перестрахования рисков ответственности производителей авиационной техники.

На конференции выступили специалисты российских и зарубежных страховых и перестраховочных компаний, брокеры, эксперты, руководители и ведущие специалисты Министерства финансов РФ, Межгосударственного авиационного комитета (МАК).

Координатором конференции был бизнес-центр «Деловой формат».

# Берлога для дачи

**Осенью** увеличивается спрос на альтернативные варианты защиты загородной недвижимости. Это связано с тем, что многие дачники, уезжая на зиму в городские квартиры, беспокоятся за свое имущество, которое может пострадать и от пожаров, и от мародеров.



Беспокоятся и владельцы элитного жилья, которые живут за городом постоянно: частые перепады температуры могут повредить коммуникационные системы, что приведет к серьезным убыткам. Такие собственники предпочитают не только оборудовать свои жилища дорогими охранными системами, но и подстраховаться полисами.

По статистике, к зиме спрос на страхование загородной недвижимости увеличивается в 1,5 раза. В сравнении с про-

шлым годом, интерес к такой защите вырос на 20 %. При этом каждая четвертая семья в Петербурге владеет «второй» недвижимостью: дачным или летним домом, коттеджем, садовым участком.

Также в осенние месяцы растет число сделок по купле-продаже дач, коттеджей и земельных участков. В условиях «подвижного» рынка загородного жилья и нередко встречающихся махинаций посредников в операциях с недвижимостью полезным ока-

зывается страхование права собственности — титульное страхование. При наличии такого полиса покупатель если и лишится собственности, то получит от страховщика адекватную ее стоимости сумму.

## Горит все!

По данным экспертов, сегодня в страховой защите загородной недвижимости на зиму актуально прежде всего страхование рисков, связанных с пожарами. Как сообщил доцент кафедры страхования

Санкт-Петербургского государственного университета экономики и финансов Денис Горулев, чаще всего горят бани (70 %) — из-за неисправной электропроводки, разведенного рядом открытого огня, посторонних или быстровоспламеняющихся предметов. Причинами возгорания домов становятся камин, печки, неисправности в электропроводке, а также сгорания деревьев на объектах.

Еще один часто возникающий риск — резкий перепад

температуры и, как следствие — разрушение конструкций. Несмотря на то что в Санкт-Петербурге и Ленинградской области подобные ситуации не распространены, такие случаи в практике страховщиков имеют место. При этом ответственность за сохранение своего имущества все же лежит на страхователе. «Загородный дом и все его внутренние системы должны быть построены в соответствии с необходимыми нормами и правилами», — предупреждает руководитель департамента кредитно-страхового партнера Дарья Павлова. Иначе при наступлении страхового случая клиент рискует остаться без выплаты.

Во избежание отказа в страховом возмещении заместитель директора филиала страховой компании Сергей

по такому же пути», — уверен эксперт.

При страховании загородного строения вместе с домашним имуществом также характерен риск противоправных действий третьих лиц в зимнее время. «И тут наличие охранной сигнализации Управления вневедомственной охраны влияет на тариф по страхованию домашнего имущества, поскольку загородные дома от таких объектов, как правило, не слишком удалены», — рассказывает начальник отдела страхования имущества и ответственности петербургского филиала московской страховой компании Максим Коваленко.

### Титул — собственнику

Страхование от потери права собственности — титула — сегодня также востребовано в связи с тем, что

по словам Сергея Лысенко, в связи с недостатком наработанной практики по этому виду страхования, а также несовершенным законодательством, документы могут быть недостоверны, неполны, противоречивы, да и вовсе утеряны — тогда страховщики откажут в покрытии этого риска. А если титул приобретен недавно, то проблем, как правило, не возникает.

Хотя, например, преподаватель отделения страхового права Санкт-Петербургского института управления и права Сергей Краснов считает, что при страховании титула также нужно быть внимательным. Ведь в начале 2000-х годов Конституционный суд издал постановление, устанавливающее юридический прецедент безусловной защиты прав собственности нового приобретателя. То

### За рубежом по-другому

В России спектр рисков при защите загородного имущества гораздо уже по сравнению с западными странами. Так, в Японии страховщики всегда предложат защитить дом от землетрясений, цунами, притом что эти бедствия там не редкость. А в США застрахуют не только сам дом, но и повреждения, вызванные действиями животных, которые попадают на участок, а также технику, лодки, катера, оборудование, ювелирные изделия, меха с объемом ответственности до двух миллионов долларов. Российские страховщики только начинают покрывать подобные риски. Как отмечает Максим Коваленко, некоторые страховые компании включают в пакеты предложений для загородной недвижимости риск повреждения от действий животных, залива через крышу, а также неумышленного повреждения имущества третьими лицами, но постепенно к этому придут все.

«Отмечу, что страхование ответственности перед третьими лицами не востребовано в России так, как за рубежом, вследствие несовершенства судебной системы и отсутствия широкой практики взыскания компенсации с виновного лица», — говорит заместитель директора петербургской страховой компании Юлия Николаева. А Сергей Краснов уверен, что страховщики только тогда смогут начать страховать вышеперечисленные риски, когда власти введут практику частно-государственного партнерства. Во многих областях экономики такая система уже зарождается и, вероятно, будет принята и в страховании.

### Особый сервис

Кроме того, что в России загородное имущественное страхование недостаточно развито, отсутствует и должный сервис. Например, в той же Японии при утрате дома страховщики предоставляют так называемое подменное жилье.



Лысенко советует страхователю вносить в договор четкие определения тех или иных понятий. По его словам, в договорах западных компаний прописывается, что понимается под пожаром, стихийным бедствием: ураганом, смерчем, штормом. «Нам следует пойти

многие по окончании сезона активно продают либо покупают загородные дома. Довольно часто страхователи при кредитовании предоставляют свои коттеджи банку в качестве залога. В этом случае банк проверяет чистоту титула объекта. Но,

есть реальным собственником объекта становится тот, кто его приобрел последним. Но не любой страховщик сможет «перепрыгнуть» норму закона. И здесь важно найти юриста, который уже имел дело с подобными случаями.



У нас компании не практикуют такую услугу. Подменный фонд существует исключительно в автостраховании и исключительно в качестве сервиса для VIP-клиентов.

По мнению Дарьи Павловой, ситуация исправится, когда в сфере страхования имущества возникнет настоящая конкуренция: «Только в жестких условиях борьбы за клиента страховщики пойдут на этот маркетинговый ход».

А Сергей Лысенко уверяет, что у клиентов спрос на подменное жилье будет, просто те из них, которые готовы заплатить, не знают о существовании такой услуги: «Возможно, и мы тут не дорабатываем из-за хлопотности и слабого андеррайтинга».

### Как не остаться без выплаты

При урегулировании убытков страховщики часто сталкиваются со страховой

безграмотностью и невнимательностью страхователей, а зачастую и с мошенничеством, иногда непреднамеренным.

Например, недавний случай в практике Сергея Краснова связан с домом, который хозяйка решила застраховать буквально за две недели до того, как он сгорел. При этом истинную причину возгорания она утаила от страховщика, поскольку это был поджог. Работники, которые этот дом строили, не сошлись с собственницей в цене и пригрозили, что спалят дом, — так оно и случилось. Страховая компания докопалась до истины. Поэтому при страховании имущества о проблемах лучше предупреждать заранее.

Иногда клиенты забывают, что компания может отказать в выплате. Кстати, европейские компании не покрывают ущерб, связанный с повреждениями забора, растений и

кустарников, украденной или испортившейся в морозильной камере едой.

Отечественные страховщики принимают на защиту интерьер дома, оранжерейные сады, ландшафтный дизайн, но клиент должен внести желаемые объекты в поименный рискованный реестр договора. Если же речь идет о страховании всех рисков за исключением повреждения вышеупомянутых предметов, то следует специально отметить это для страховщика.

Страховщик, например, может отказаться компенсировать убытки, вызванные атмосферными осадками, проникшими через незакрытые (неплотно закрытые) дверные и оконные проемы, а также через отверстия, образовавшиеся вследствие ветхости строения. «Летний дождь, как правило, кратковременный и существенного

ущерба не наносит, а вот талый снег на протяжении всей весны — это реальная угроза отделке», — предупреждает Юлия Николаева.

Таким образом, нужно обязательно изучить договор страхования. Это поможет понять, какие факторы могут повысить или понизить стоимость страховки. «Например, цена полиса зависит от горючести конструктивных элементов дома, а также от характера проживания людей в нем, от возраста объекта, качества коммуникаций и стоимости дома», — напоминает Максим Коваленко. Чем дороже дом, тем дешевле страховка.

А если возникает сомнения с прозрачностью страховой компании, то необходимо задать контрольные вопросы страховому эксперту, уточнить все непонятности и оговорки, по возможности прописать их.



страхование имущества предприятий • страхование автомобилей • страхование медицинское • страхование выезжающих за рубеж • страхование от несчастного случая (дома, на работе) • страхование жизни (дома, на работе) • страхование грузов • страхование груза



**СТРАХОВАЯ ГРУППА**  
**АСК**  
АСК-Петербург АСК-Мед

Реклама

*Страховать свою жизнь на Руси в обыкновение не введено, но войдет же когда-нибудь. Покамест мы не застрахованы, а застращены.*  
Александр Сергеевич Пушкин

*Никогда не экономьте на страховании, охране и рекламе — и Ваши дела пойдут в гору.*  
Джон Д. Рокфеллер

*Страхование — самый гуманный вид бизнеса. Нам выгодно, чтобы у Вас всё было хорошо.*  
Лев Панеях,  
генеральный директор страховой группы

**Гагарина пр., д. 1,**  
**тел.: 329-36-56**  
**www.ask-spb.com**

Лиц. ФССН С №7709 7/8, С №1420 7/8

Георгий Копылов

# Надежда капитана Немо

**«Электрическое** излучение угасло мгновенно, и два гигантских водяных столба обрушились на палубу фрегата, сбивая с ног людей, ломая фальшборты. Раздался страшный треск, и, не успев схватиться за поручни, я вылетел за борт».





Когда в 1870 году был издан фантастический роман о приключениях капитана Немо, подводные лодки уже существовали. Более того, они с успехом применялись в боевых действиях.

### ...подкрался незаметно

Первая боевая субмарина была создана в США Хорасом Л. Ханли во время гражданской войны. В 1864 году подлодка «Ханли» потопила винтовой корвет северян, причем ей удалось спастись после взрыва мины. Справедливости ради скажем, что Ханли построил свою субмарину не на пустом месте. (Вспомним, что капитану Немо удалось создать «Наутилус» благодаря блестящему образованию, полученному в Европе.) Еще в 1620 году голландский ученый Корнелий ван Дреббель создал подводное весельное судно по заказу короля Англии Джеймса. Лодка прошла удачные испытания в Темзе, погружаясь на глубину до четырех метров. Интерес к новому изобретению был очень велик, но массовое строительство и применение субмарин сдерживал паровой двигатель. С появлением дизельных и электрических двигателей подводные лодки получили статус стратегического вооружения.

Во время Второй мировой войны в составе морского флота всех воюющих стран насчитывалось свыше 600 боевых субмарин. Любопытно, что на вооружении японского флота появились даже подводные авианосцы. Эти корабли транспортировали легкие гидросамолеты, которые хранились в сложном виде в специальном ангаре внутри субмарины. Взлет производился при всплытии подводной лодки. В сентябре 1942 года с японского подводного авианосца I-25 взлетел самолет и сбросил на территорию штата Орегон две зажигательные бомбы, которые

по плану командования должны были вызвать обширные лесные пожары. Бомбы над Орегоном — единственный случай бомбардировки континентальной части США за всю Вторую мировую войну.

### «Консервная банка»

Обратная сторона высокой боевой эффективности подводных лодок — повышенный риск их эксплуатации. Как правило, авария приводит к полной гибели судна и экипажа. Основные риски связаны прежде всего со спецификой погружения субмарин под воду. Уже упоминавшаяся подлодка «Ханли» затонула через 45 минут после выполнения боевой задачи, открыв счет авариям на подводных кораблях. Приливная волна захлестнула открытый люк военной субмарины.

Основная причина гибели современных атомных подводных лодок (АПЛ) — это пожары. Наиболее серьезные аварии, вызванные возгоранием, заканчиваются проникновением заборной воды внутрь корпуса, в результате чего судно теряет продольную устойчивость и идет ко дну. Другая причина — выход из строя энергетической установки: по сути лодка лишается источника энергии. Нередко аварии случаются по вине экипажа — ведь подводники испытывают физические и психологические перегрузки, связанные опять-таки с погружением.

### На стапеле

Совершенно очевидно, что военные подводные лодки не боятся. В случае гибели субмарины государство гарантирует финансовую помощь семьям пострадавших подводников. Многомиллионные убытки от потери АПЛ увеличивают операции по поднятию их на поверхность и последующая утилизация. Однако страховые компании играют важнейшую роль в защите экономических ин-

тересов судостроительных предприятий на стадии строительства и переоборудования подводных судов. В настоящее время стоимость одной подводной лодки может достигать десятков миллионов долларов, что требует страховых программ по полному покрытию строительно-монтажных рисков. Жизненную необ-

жая банкротством. При этом единственной защитой интересов судостроителей остается страхование.

На первый взгляд может показаться, что подводные лодки не представляют особого интереса для страхового бизнеса. Военные суда с атомными установками, баллистическими и крылатыми ракетами на

в кристально чистые воды Французской Полинезии?

### **40 000 человек под водой**

Первая туристическая подводная лодка «Августин Пикард» появилась в Швейцарии в начале 1960-х годов. Она использовалась в качестве аттракциона для участников

Инвестиции потекли в эту отрасль рекой по двум причинам. Во-первых, окупаемость бизнеса превзошла все ожидания — операторы подводных лодок возвращали многомиллионные вложения уже через год. Во-вторых, подтвердилась высокая безопасность научно-исследовательских и туристических субмарин, на которых, в отличие от военных, устанавливают главным образом дизельные двигатели.

По данным Береговой охраны США за более чем 40 лет использования подводных лодок в научных и коммерческих целях не произошло ни одного затопления субмарины и зарегистрировано всего три случая гибели пассажиров. Согласно исследованию безопасности туристических субмарин по инициативе Национального научно-исследовательского совета США, за первые десять лет существования новой ту-

## **Бомбы над Орегоном — единственный случай бомбардировки континентальной части США за всю Вторую мировую войну.**

ходимость таких программ продемонстрировал пожар на Адмиралтейских верфях Санкт-Петербурга в ноябре 2007 года. Пожар вспыхнул на строящейся подводной лодке. Убытки судостроительных предприятий от таких происшествий могут исчисляться миллионами долларов, угро-

бурту погружаются на глубину до 600 метров и в конечном счете предназначены для выполнения боевых задач.

А если речь идет о комфортабельной субмарине с широкими диванами, панорамными иллюминаторами, баром, рестораном и прочими прелестями, погружающейся

и гостей Швейцарской национальной выставки, проходившей в 1964 году на берегу Женевского озера. «Августин» совершил 1100 погружений на глубину 250 метров с 40 пассажирами на борту. Бурное развитие индустрия экскурсий на подводных лодках получила в США с середины 1980-х годов.





### Yellow submarine

В последние годы тема страхования подводных лодок получила неожиданное продолжение. И связано это с новой статусной прихотью миллиардеров. Основатель и президент американской компании — производителя частных подводных лодок U.S. Submarine Брюс Джонс уверяет, что на его верфи размещено около двух сотен заказов. Одним из последних детищ Джонса стала роскошная субмарина «Феникс-1000», стоимостью 80 млн долларов, построенная для Романа Абрамовича. Есть и знаменитая желтая подводная лодка. Только живет в ней не Пол Маккартни, а его тезка — Пол Аллен, один из основателей Microsoft.

Возможно, в скором будущем страхование подводных лодок станет столь же обыденным, как страхование автомобиля. В прошлом году голландская фирма U-boat поставила на поток производство субмарин «эконом-класса», стоимостью от 70 до 100 тыс. долларов. Найдут ли голландцы своего покупателя — покажет время.

ристической услуги под водой побывало около 750 тыс. человек. С каждым годом число таких путешественников растет. Средний доход операторов коммерческих подводных лодок составляет примерно 3 млн долларов в год.

Даже с учетом почти стопроцентной безопасности погружений на экскурсионных лодках трудно представить западного предпринимателя, который не застраховал бы свое многомиллионное подводное судно от повреждений и не позаботился о страховании собственной ответственности. Слово за страховщиками.

### Без бумажки ты не лодка

Сегодня в США застраховать подводную лодку от всех рисков не составляет большого труда. Предложений на рынке более чем достаточно. Обязательное для выполнения условие страховых компаний — соответствие подводной лодки всем федеральным требованиям по безопасности. Свод федеральных правил США предусматривает процедуру сертификации всех построенных в стране или эксплуатирующихся в ее территориальных водах судов, включая подводные лодки.

Поэтому первый шаг к получению страховки — сертификат о мореходности, который выдает Береговая охрана. Затем субмарина должна получить классификацию в одном из квалификационных обществ, например в Американском бюро судоходства или в Судовом регистре «Ллойдз».

Имея эти документы, оператор может застраховать свое подводное судно по

рискам casco, а также свою гражданскую ответственность. «Ллойдз» не только классифицирует, но и активно страхует подводные лодки. Размер страховой премии зависит от множества факторов — начиная от типа субмарины и ее возраста и заканчивая местом ее эксплуатации. В среднем ежегодные затраты операторов на страхование составляют около 100 тыс. долларов.





## «Крышка» Водоканалу

**В апрельском номере прошлого года «Страховой случай» публиковал призыв страховых компаний к пострадавшим в ДТП «подавать в суд на дорожные службы». Тогда же мы писали о том, что в Петербурге есть юристы-автолюбители, регулярно отсуживающие у дорожных и коммунальных служб средства на восстановление своего авто. Наконец закончилась и первая подобная судебная тяжба страховщика и ГУП, начавшаяся еще до выхода вышеупомянутой публикации.**



Высший арбитражный суд РФ признал правомерность действий страховой компании «Русский мир», которая требовала от государственного областного унитарного предприятия «Мурманскводоканал» возместить ущерб от аварии, произошедшей в результате наезда автомобиля на открытый люк канализационного колодца, принадлежащего этому предприятию. Принятое судебное решение

может стать важным прецедентом для всей России.

Тяжба длилась с 2006 года. За это время дело прошло три инстанции и дошло до Высшего арбитражного суда. В сентябре 2004 года водитель автомобиля Mercedes Benz, застрахованного в страховой компании «Русский мир», наехал на люк, зиявший на одной из улиц Мурманска. На место ДТП были вызваны сотрудники ГИБДД. Машина получила

серьезные повреждения, размер ущерба составил свыше 250 000 рублей.

Выплатив владельцу автомобиля положенную по договору страхования компенсацию, компания «Русский мир» на основании норм гражданского права обратилась за возмещением убытков к «Мурманскводоканалу», которому принадлежал люк. По мнению страховщика, именно эта организация ответственна за при-

чиненный вред, поскольку своевременно не закрыла люк.

В досудебном порядке требование о возмещении ущерба удовлетворено не было, и СК «Русский мир» направила иск в Арбитражный суд Мурманской области о взыскании по суброгации с «Мурманскводоканала» суммы, выплаченной по договору каско. Однако судебный орган отказал страховой компании в удовлетворении иска, ссылаясь на недоказан-

Сегодня, по данным департамента ОБДД МВД России, 17 % ДТП происходят из-за неудовлетворительного состояния улиц и дорог. Гибнут тысячи людей, десятки тысяч получают ранения, ущерб составляет сотни миллионов рублей, а качество российских дорог остается одним из самых низких в Европе. Реальная возможность взыскивать ущерб со служб, отвечающих за состояние дорог, станет для них стимулом улучшить работу и в конечном итоге приведет к повышению качества наших автотрасс.

ность причинно-следственной связи между повреждением автомобиля и тем, что ответчик не закрыл люк.

По инициативе страховщика рассмотрение спора продолжилось в Тринадцатом арбитражном апелляционном суде. В ходе процесса по делу судом были учтены действующие в сфере коммунального хозяйства нормы. Согласно Правилам технической эксплуатации систем и сооружений коммунального водо-

снабжения и канализации МДК 3-02.2001, утвержденным приказом Госстроя России от 30.12.1999 № 168, в функции организаций водопроводно-коммунального хозяйства, к которым относится и «Мурманскводоканал», входит содержание в исправном состоянии сооружений, коммуникаций и оборудования, осмотр систем водоснабжения и канализации на предмет технического состояния колодцев, наличия и плотности прилегания крышек, целостности люков, крышек.

Апелляционный суд установил, что «Мурманскводоканал», не закрыв своевременно находящийся в его ведении люк, не выполнил надлежащим образом свои обязанности и является ответственным за причинение ущерба. Попытка «Мурманскводоканала» переложить вину за незакрытый люк на «Спецавтотранс»,

который, по мнению ответчика, не выставил ограждения и предупредительные знаки у открытого люка, не нашла понимания у суда.

Позднее кассационная инстанция оставила без изменений решение апелляционного суда, исключив лишь из подлежащих возмещению убытков расходы на проведение экспертизы.

Такое решение не удовлетворило «Мурманскводоканал», и предприятие обратилось в Высший арбитражный суд РФ (ВАС РФ) с заявлением о пересмотре судебных актов апелляционной и кассационной инстанций. Однако, ознакомившись с материалами дела, Высший арбитражный суд не нашел оснований для пересмотра оспариваемых судебных актов в порядке надзора и отказал в передаче дела в президиум для пересмотра. «Лицом, ответственным за

техническое состояние колодцев, наличие и плотность прилегания крышек, целостность люков и крышек», является «Мурманскводоканал», и, следовательно, он отвечал за поддержание колодца в надлежащем состоянии», — говорится в определении ВАС РФ.

«Подобные дела в России пока еще редкость», — комментирует принятое судебное решение заместитель генерального директора ОАО СК «Русский мир» Андрей Знаменский. — Как правило, службы, отвечающие за состояние дорог, под любыми предлогами отказывают потерпевшим в выплате компенсации. Тем более важным является то, что Высший арбитражный суд фактически указал механизм подтверждения причинно-следственной связи между неудовлетворительным состоянием дороги и повреждением автомобиля».

Реклама



## Ангел-хранитель вашего бизнеса

320-65-34  
[www.capitalpolis.ru](http://www.capitalpolis.ru)

Лицензия № 1336 78 выдана 07.06.2007 ФССН РФ.  
Номер в госреестре — 1336.



# СОВЕТСКИЙ СУД - СУД НАРОДА!



## Приказано судиться

**Для решения** важнейших проблем петербургского ОМС — в частности, недовольства горожан качеством лечения и попытками навязать им платные услуги — создан Третейский суд. Территориальный фонд ОМС Санкт-Петербурга рекомендовал страховщикам почаще судиться с медиками. Ни лечебные учреждения, ни страховые компании к этому не стремятся, но чиновники требуют демонстрировать заботу об интересах застрахованных. Норматив по количеству судебных дел уже спущен.

### О российской системе ОМС

Напомним читателю, как организована российская система обязательного медицинского страхования (ОМС). Она была задумана как аналог европейской системы социального медицинского страхования. Строительство системы началось в 1991 году, после принятия закона «О медицинском страховании граждан в РСФСР». Закон этот понемногу трансформировался, но его основная идея осталась неизменной — обеспечить бесплатное лечение населения.

В системе ОМС участвуют четыре субъекта:

1. плательщик — Территориальный фонд ОМС (ТФ ОМС, или Терфонд ОМС);
2. производитель услуги — медицинское учреждение (МУ);
3. покупатель медицинской услуги и контролер ее качества — страховая компания (СК);
4. потребитель услуги — пациент.

Терфонды ОМС прочно связаны с региональными властями, которые:

- а) утверждают ежегодный бюджет этих фондов;

- б) определяют перечень услуг, оплачиваемых в системе ОМС;

- в) определяют тарифы на эти услуги.

Подавляющее большинство МУ, включенных в систему ОМС (в Петербурге таковых насчитывается около 300), находятся в муниципальной или федеральной собственности.

Страховые компании контролируют процесс лечения, а также выполняют функцию передатчика денежных потоков, направляемых ТФ ОМС в МУ на оплату оказанных услуг.

Тарифы ОМС рассчитываются в России тоже весьма спец-

ифически — они даже не достигают себестоимости услуги. Из средств ОМС оплачиваются лишь пять расходных статей МУ: медикаменты, мягкий инвентарь, питание больного, зарплата медработников и налоги на нее. Правда, этими пятью статьями покрывается до 95 % расходов государственных МУ.

Другая часть расходов государственных МУ — коммунальные платежи, содержание зданий, амортизация и обновление оборудования — в тариф ОМС не включается и финансируется из бюджетов.

Таким образом, за годы существования системы ОМС



в России сложилась недо-рогая модель государственного здравоохранения, при которой МУ не зарабатывают деньги рыночным способом, а финансируются по заранее оговоренным тарифам за оказание заранее оговоренных услуг — то есть фактически, по смете. Тем МУ, которым финансирования не хватает, по согласованию с региональными комитетами здравоохранения разрешается оказывать населению платные услуги.

Страховые компании при этом должны следить за тем, чтобы их клиенты бесплатно получили по полисам ОМС все необходимые услуги (включенные в региональную программу ОМС) надлежащего качества, а также не допускать нарушения

их прав и незаконного навязывания им МУ платных услуг.

## Зачем страховщикам Третейский суд

Вполне понятное в наши времена желание медиков побольше заработать вынуждает их порой навязывать пациентам избыточные платные услуги. Доходит до того, что медики иногда даже пытаются взять с пациента деньги за те услуги, которые должны бесплатно оказываться ему в рамках программы ОМС.

Например, пару лет назад в одной из городских больниц произошел такой случай. Пациентка поступила в порядке экстренной госпитализации, а все обычные палаты оказались заняты. Администрация

стационара поместила ее в палату повышенной комфортности, а затем потребовала оплатить пребывание. Незаконно взысканные средства были возвращены только после вмешательства страховщика.

Подобных нарушений и жалоб с каждым днем становилось все больше.

В начале апреля 2007 года на очередном «медицинском» совещании губернатор Санкт-Петербурга Валентина Матвиенко выказала резкое недовольство накопившимися в ОМС проблемами. Основными объектами критики и обвинений стали руководители ТФ ОМС и представители СК, работающих в системе.

Первым не хотелось лишиться постов, вторым — быть

выброшенными из системы. И руководители Терфонда подумали и поставили перед своими сотрудниками и страховщиками задачу: поднять имидж



**Игорь Тимофеев**

депутат Законодательного собрания Санкт-Петербурга

страхования, убедительно продемонстрировав заботу об обладателях полисов ОМС.

Не имея финансовой возможности избавить государ-

## О третейских судах

Защита нарушенных гражданских прав осуществляется в России государственными органами, арбитражными судами и альтернативными третейскими судами.

Третейский суд — суд, избранный по соглашению обеих сторон для решения возникшего спора.

Сущность третейского разбирательства такова: спорящими сторонами избираются третьи лица, которым доверяется разрешение спора и вынесение решения; решению третейского суда стороны заранее обязуются подчиниться.

Третейские суды создаются не только для рассмотрения конкретного спора, но и как постоянно действующие (создающиеся сторонами, которые могут установить процессуальные правила, применяемые при рассмотрении и разрешении спора, за исключением правил, определенных законодательством в качестве императивных). Постоянно действующие третейские суды могут быть образованы торговыми палатами, объединениями, биржами, а также организациями, учреждениями и предприятиями, которые информируют арбитражный суд данного субъекта РФ.

Организация, деятельность, рассмотрение и разрешение споров постоянными третейскими судами определяется их правилами (уставами, положениями, регламентами и пр.), утверждаемыми организацией, создавшей их.

Порядок формирования состава третейского суда устанавливает временное положение. Оно, например, регламентирует, что число третейских судей должно быть нечетным. Несмотря на отсутствие запрета на рассмотрение споров одним третейским судьей, обычно судей не менее трех.

Третейский судья — физическое лицо, обладающее дееспособностью и давшее согласие на выполнение обязанностей третейского судьи. Не обязательно наличие у судьи юридического образования или стажа работы по юридической специальности, что дает возможность привлечения арбитражных заседателей из числа специалистов народного хозяйства. Но в составе третейского суда профессиональные юристы должны превалировать.

Преимущества третейского разбирательства по сравнению с обычным судебным процессом:

— существенно меньший срок с момента подачи искового заявления до момента выдачи исполнительного листа на принудительное исполнение решения. При обращении в третейский суд

этот срок составляет 40–50 дней, в то время как в арбитражном суде — 120–180 дней, а с учетом апелляционного и кассационного обжалования этот срок может увеличиться до 210–360 дней;

— гарантия исполнения решения третейского суда. В случае неисполнения ответчиком решения третейского суда арбитражный суд выдает точно такой же исполнительный лист на принудительное исполнение. Таким образом, с точки зрения гарантии исполнения, решение третейского суда практически не отличается от решения арбитражного суда, но при этом имеет некоторые уже описанные преимущества;

— небольшой третейский сбор. Как правило, он меньше, чем госпошлина в арбитражном суде. При этом в некоторых случаях часть сбора может быть возвращена, что еще способствует финансовой привлекательности такого способа разрешения споров. Зачастую есть возможность предоставления отсрочки уплаты третейского сбора, что особенно важно для истца, находящегося в тяжелом финансовом положении, или для организаций, которым необходимо подать одновременно большое количество исков, для чего приходится изымать из оборота значительные денежные средства;

— возможность выбора арбитра сторонами разбирательства, что очень важно, когда рассматриваемый спор находится в сфере, требующей специальных познаний и высокой квалификации именно в этой области. В список арбитров третейского суда, как правило, включаются специалисты, имеющие опыт работы в самых разных областях права;

— возможность исполнения решения третейского суда на территории другого государства, что особенно важно для участников внешнеэкономических связей. За пределами России решение третейского суда исполнить намного легче, чем государственного;

— возможность мирного урегулирования спора, поскольку задача третейского суда — достижение сторонами мирового соглашения. Зачастую партнерам удается достичь компромисса и сохранить нормальные деловые отношения.

В целом рассмотрение спора третейским судом — это, по сути, переговоры с участием посредника, тогда как разбирательство в арбитражном суде можно сравнить с юридической войной. А сокращенный срок рассмотрения спора стимулирует стороны к пунктуальности, поскольку ответственность в случае нарушения договора наступает обычно не через 3,5 месяца, а через 1,5–2.

ственные МУ от необходимости зарабатывать на платных услугах (хотя давно декларируя стремление к этому), медицинские функционеры решили устроить показательную борьбу с немотивированными платными услугами. Механизм для этого был выбран формально очень даже передовой и либеральный: создать специальный Третейский суд (ТС) для системы ОМС. При каждой попытке навязать пациенту против закона платную услугу (либо при некачественно оказанных положенных бесплатных услугах) страховые компании обязали подавать иски в ТС и выступать там на стороне пациента.

В 2007 году по инициативе десяти страховых компаний, членов Петербургской ассоциации страховых медицинских организаций, при патронаже администрации СПб и ЗакСа и при поддержке городской

Торгово-промышленной палаты (ТПП) был организован Санкт-Петербургский третейский суд медицинского страхования и здравоохранения при Санкт-Петербургской торгово-промышленной палате. Была проделана колоссальная бюрократическая работа по разработке регламента суда, положения о нем и его расходах. В этом деле очень помогли документы, уже давно подготовленные Торгово-промышленной палатой для своего суда.

Решением президента Санкт-Петербургской ТПП председателем Санкт-Петербургского ТС медицинского страхования был назначен депутат Законодательного собрания Санкт-Петербурга Игорь Тимофеев.

#### Третейская договорка

Дополнительной гарантией обоюдного исполне-

ния решений ТС является так называемая третейская оговорка: в договоре двух сторон должен быть пункт о том, что обе они согласны на рассмотрение своих дел в третейском суде и обязуются принимать его решения как окончательные и обязательные для исполнения.

Если бы все 13 страховых компаний и почти 300 учреждений, работающих в петербургской системе ОМС, согласились внести в свои договоры о сотрудничестве такую оговорку, то ТС действительно стал бы механизмом реального решения споров между ними. Однако медики приняли такое условие крайне неохотно.

Заместитель главврача одной из больниц, настоятельно просившая нас не упоминать в статье ее фамилию и место работы, объяснила нам причину опасений медиков.

Больше всего их насторожило то, что в тот период (середина 2007 года) в стандартный договор между МУ и СК входил пункт, согласно которому МУ в системе ОМС должны были бесплатно (то есть за счет СК) оказывать обладателям полисов ОМС помощь согласно «программе госгарантий». На эту программу в договорах ссылались постоянно, причем не задумываясь о смысле такого термина, в то время как содержание программы было весьма неконкретным. Медики опасались, что после подписания третейской оговорки их можно будет судить постоянно — и за платные услуги, и за неоказание каких-то видов помощи, и за оказание их не с тем качеством, которое вроде бы и требовалось, но не конкретизировалось...

Но некоторые стороны третейскую оговорку в свои договоры все-таки внесли.



## ГОРОДСКАЯ СТРАХОВАЯ МЕДИЦИНСКАЯ КОМПАНИЯ

191025, Санкт-Петербург, Кузнечный пер., д.2-4

Заключение договоров ОМС  
тел.: **572-30-30** (многоканальный)  
факс: **572-19-51**

Заключение договоров ДМС  
тел.: **572-21-67**  
факс: **312-81-54**

Юрисконсульт  
тел.: **312-22-40**

E-mail: [mail@gsmk.ru](mailto:mail@gsmk.ru)  
[www.gsmk.ru](http://www.gsmk.ru)

Реклама

Доверьте свое здоровье профессионалам!



## Встать, суд идет!

С 1 января 2008 года ТС начал работать и рассмотрел за первые девять месяцев года два иска. Оба иска были предъявлены по случаям навязывания платных услуг (материалы можно посмотреть в разделе «Третейский суд» на сайте ТФ ОМС Санкт-Петербурга [www.spboms.ru](http://www.spboms.ru)).

Первый иск был сначала удовлетворен в пользу страховой компании и ее клиента (ТС постановил возратить 57-летней пациентке 19 тыс. рублей), но затем удачно оспорен медиками в арбитражном суде.

Обращает на себя внимание другая иск, разбирательство по которому закончилось мировым соглашением. МУ и страховая компания решили закончить дело миром, так как совместно пришли к выводу, что: «1) медицинская помощь застрахованной П. в период ее стационарного лечения была оказана надлежащего качества и в полном объеме; 2) действующие в настоящее время тарифы в системе обязательного медицинского страхования Санкт-Петербурга

действительно не покрывают стоимость конкретного случая лечения застрахованной П.» (Цит. по тексту третейского соглашения. — Примеч. авт.).

То есть патронируемый администрацией города и ЗакСом суд в очередной раз подтвердил: один из действующих в системе ОМС тарифов не покрывает стоимости лечения. Таким образом, заявления о бездефицитности петербургского ОМС, по сути, не соответствуют действительности. И власти остается либо пересмотреть тарифы немедленно, либо разрешить медучреждениям брать деньги с пациентов. Третьего не дано.

Однако город от своей линии не отступает: Комитет по здравоохранению постановил сначала разработать новые стандарты лечения в системе ОМС, потом по ним поработать, потом соотнести с ними тарифы ОМС. Рассчитывать на это не следует раньше 2010-го...

А «судебную» PR-акцию пока решено продолжить, для того чтобы имидж ОМС не падал в массовом созна-

нии. Исполнительный директор Территориального фонда ОМС Петербурга Валерий Калабутин вручил десяти членам вышеупомянутой ассоциации страховщиков неподписанный листочек со списком ком-



**Валерий Калабутин**

исполнительный директор Территориального фонда ОМС Санкт-Петербурга

паний — участников системы — и указанием, сколько третейских судов должна инициировать каждая до конца 2008 года. Норматив «справедлив»: он пропорционален количеству застрахованных, обслуживаемых каждой компанией.

Как нам стало известно, страховщики уже созваниваются с медучреждениями и договариваются: «Ребята, да-

вайте мы на вас какой-нибудь иск подадим! Пусть дело будет заведомо проигрышным для нас — норматив-то выполнять надо...» Медики думают, надо ли это им. Наверное, согласятся — ведь человеческие отношения дороже...

А наш журнал пока делает «прогноз»: до конца 2008 года в Третейском суде системы ОМС будут рассмотрены 32 иска, большинство которых страховщики проиграют. Руководство ТФ ОМС получит возможность отчитаться перед администрацией города: наша система работает, суды идут, интересы горожан защищены.

А город еще в течение как минимум двух лет будет думать, поднять ли тарифы ОМС и если поднять, то на сколько. Слова из вышеприведенного мирового соглашения («действующие в настоящее время тарифы в системе обязательного медицинского страхования Санкт-Петербурга действительно не покрывают стоимость конкретного случая лечения») почему-то будут игнорироваться и дальше.

## Вероятное распределение количества исков в Третейском суде, которые должны быть инициированы страховщиками ОМС Санкт-Петербурга, исходя из численности застрахованного населения

п/п №	Наименование СМО	Общая численность	Доля от общей численности (%)	Индикатор активности СМО по судебной защите прав граждан в Третейском суде (планируемое количество третейских процедур рассмотрения споров в IV квартале 2008 года)
1.	СМК «Русский мир»	930 695	17,91%	6
2.	ГСМК	832 774	16,03%	5
3.	СМК АСК-Мед	753 626	14,51%	5
4.	СК «РусМед»	711 011	13,69%	4
5.	МАКС-М	485 943	9,35 %	3
6.	СМК «РЕСО-Мед»	352 698	6,79 %	2
7.	СК «Согласие-М»	320 905	6,18 %	1
8.	СК «Медэкспресс плюс»	301 610	5,81 %	1
9.	РОСНО-МС	242 863	4,67 %	1
10.	РГС-СПб-Медицина	100 776	1,94 %	1
11.	Газпроммедстрах	93 251	1,79 %	1
12.	СМК «МЕДСТРАХКОМ»	58 859	1,13 %	1
13.	МСК «Веста»	10 184	0,20 %	1
<b>Итого</b>		<b>5 195 195</b>		<b>32</b>

# Здоровье — ОПТОМ

**ПОЛИСОМ** ОМС, на который имеет право каждый гражданин России, пользуется лишь 75 % населения. Увы, «бесплатная» медицина высоким качеством в большинстве случаев не отличается, да и от медперсонала особого внимания пациенты тоже не ждут. Медики в ответ жалуются на отсутствие достойного финансирования: низкие зарплаты, устаревшее оборудование — и на то, что себестоимость оказываемых услуг выше, чем их оплата по страховке.

## Эксперт рубрики



**Наталья Шумилова**  
генеральный директор  
СЗАО «Медэкспресс»



Санкт-Петербург,  
ул. Гороховая, 14/26  
Тел.: 494-94-11  
Факс: 494-94-10

## Частники в ОМС — бизнес или меценатство?

Уже несколько лет эксперты медицинской и страховой сфер ведут дебаты с государством по поводу участия частных клиник в системе ОМС. Четыре коммерческие клиники Петербурга уже могут работать по ОМС, но добиваться этого права им пришлось через суд. Комитет по здравоохранению не препятствует участию платных больниц в системе обязательного медицинского страхования, но только если они будут оказывать клиентам услуги, предусмотренные ОМС, по тем тарифам, по

которым работают обычные поликлиники, то есть бесплатно.

По мнению экспертов, такая деятельность принесет только убытки, так как платные клиники работают в других условиях, да и уровень сервиса совсем иной. В итоге комитет по медицинскому страхованию Союза страховщиков Санкт-Петербурга и Северо-Запада предложил такой выход: любое медучреждение вправе войти в систему ОМС. Частное учреждение может оказывать медпомощь, и если реальные затраты по ОМС не покрываются, клиент будет доплачивать — напрямую в кассу или за счет

полиса ДМС. «Граждане платят налоги, в том числе и за медицинское обслуживание, поэтому у них должна быть возможность хотя бы иногда использовать эти деньги и уменьшить размер взноса за ДМС», — говорит руководитель комитета Алексей Кузнецов.

## Здоровье не купишь?

По результатам социологического исследования, в городах-миллионниках 15–20 % населения имеют полис ДМС. Программы страховых компаний в основном рассчитаны на корпоративных клиентов, так как стоимость индивидуального полиса —



20–40 тыс. рублей — отпугивает большую часть клиентов. При этом корпоративным клиентам тот же набор медицинских услуг может обойтись в 3–4 раза дешевле. Работодатель покупает полисы на всех сотрудников, оптом, и часть работников воспользуется услугами страховщика, а часть — нет. В этом и заключается основной принцип корпоративного ДМС: здоровый платит за больного.

Индивидуальный же клиент обращается в страховую компанию, зачастую точно зная, что вскоре ему понадобятся платные медицинские услуги, поэтому рискованная составляющая практически отсутствует — страхователь обязательно прибегнет к медицинской помощи и сделает все, чтобы полис окупился.

«По этой причине в стоимость индивидуального полиса ДМС заранее включен минимальный набор медицинских услуг, которые, исходя из практики, будут оказаны с вероятностью 95%», — делится опытом Валентин Смышляев, директор филиала московской страховой компании в Санкт-Петербурге.

Еще одна причина неразвитости полисов ДМС для индивидуалов, по мнению заместителя главного врача по клинко-экспертной работе Медицинской академии последипломного образования, профессора Андрея Пучкова, кроется в отсутствии единой системы объективной оценки медицинской помощи и обоснования ее себестоимости в связи с тем, что нет четких критериев качества лечебно-профилактических услуг и медико-экономических стандартов.

## Все под контролем

Российское законодательство предусматривает наличие в лечебных учреждениях службы контроля качества, которая отслеживает соответствие оказанных услуг медицинским стандартам. «Но

у такой системы есть один существенный минус — на данный момент эта служба подчиняется главному врачу соответствующего лечебного учреждения, что снижает ее объективность», — считает Антон Барихновский, заместитель генерального директора кредитно-страхового партнера.

Страховые компании также имеют подобные специальные отделы, но они дают только медико-экономическую оценку — эксперты следят в основном за тем, чтобы не проводились избыточные анализы или медицинские процедуры, поскольку они непосредственно повышают убыточность страховщика.

Если говорить о международных стандартах, то наличие сертификата качества ISO

9001 действительно говорит о соответствии клиники очень высоким стандартам. Пока же в Санкт-Петербурге его имеют не более двух-трех медучреждений.

## Кризис бьет по ДМС

Динамика развития рынка ДМС в первой половине этого года обещала его прирост в Санкт-Петербурге в 2009 году на 20–25%. Но в планы страховщиков вмешался мировой финансовый кризис, из-за которого существенно снизятся сборы по ДМС. Во многих компаниях началось сокращение персонала, и это повлечет за собой уменьшение страховых сборов пропорционально количеству уволенных. По прогнозам специалистов, штаты фирм и премии страховщиков похудеют на 15–25 процентов.

Расходы на ДМС не являются самыми важными, и в условиях дефицита средств работодатели сэкономят именно на здоровье сотрудников. Скорее всего, в 2009 году рынок ДМС не перешагнет планку сборов 2008 года.

Возникнут сложности и из-за тарифов ДМС — ведь они зависят от стоимости медицинских услуг. Последняя меняется 2–3 раза в год, иногда каждый квартал. Тарифная сетка не может пересчитываться при каждом изменении экономической ситуации, в итоге полисы могут к концу года стать убыточными. А если страховая компания в начале следующего года заложит в тарифную сетку убытки от частого повышения цен, то это уже ударит по карману конечного потребителя.





### **Владимир Кауфман**

генеральный директор  
компании «Альянс Евразия  
Медицина»

Мы оказываем услуги по полисам ДМС в собственном медицинском центре и планируем также заниматься ОМС. Вопрос был поднят пару лет назад, когда некоторые частные клиники Петербурга отстаивали свое право на работу в системе ОМС в суде. Вступление медицинского центра «Медэкспресс» в систему обязательного медицинского страхования позволит снизить стоимость наших услуг, что, в свою очередь, уменьшит тариф ДМС нашей страховой компании, а застрахованным предприятиям позволит адресно и более эффективно использовать средства, перечисляемые на страхование сотрудников по системе ОМС.

Препятствий для вступления в систему ОМС нет. Существует установленная, прописанная процедура согласования с тарифной комиссией, пройдя которую частная клиника может начать работать в системе ОМС.

## **ДМС без исключений**

Пока система ДМС рассчитана скорее на относительно здоровых людей — все серьезные заболевания либо существенно повышают стоимость полиса, либо служат основанием для отказа в страховании. Однако появляются ростки альтернативного подхода.

Проект Региональной ассоциации менеджеров здравоохранения отличается от страховых продуктов, действующих на рынке ДМС, тем, что дает возможность застраховаться и больным людям; а его страховые программы формируются с учетом специфики конкретного лечебно-профилактического учреждения, где и будет ока-

зываться помощь клиентам с тем или иным заболеванием. Расчет страховых тарифов строится не на общей статистике заболеваемости населения, а на основе больничных данных. Такой проект имеет много общего с так называемыми больничными кассами, действовавшими в дореволюционной России.

По мнению Андрея Кудрявцева, доцента кафедры страхового права Санкт-Петербургского государственного университета, нужно создавать альтернативную систему ДМС, которая будет более эффективной, ориентированной на пациента и подтолкнет существующую к положительным изменениям.

Алексей Кузнецов считает, что эффективной формой работы с физическими лицами могут стать общества взаимного страхования (ОВС). В этом случае возможно снижение страховых тарифов; а если выплаты конкретного члена ОВС превысят стоимость лечения по полису, он просто делает дополнительный взнос.

«Нужно внести изменения в ГК, чтобы продвигать эту форму медобслуживания. Тем более что медицинское страхование — социально значимый вид, который не должен предполагать извлечение огромных прибылей», — добавляет Кузнецов.

Того же мнения придерживается и Егор Шадурский, ру-

ководитель Комиссии Санкт-Петербургского отделения общественной организации «Деловая Россия». Он предлагает разработать и внести в Госдуму РФ проект закона об ОВС. Продвинуть такой законопроект шансов не очень много, но попробовать можно, ведь 4 % законов, успешно достигших федерального законодательного уровня, родились из региональных инициатив.

*Материал подготовлен по итогам I Ежегодной деловой конференции ICMed 2008 «Медицина и страхование», организованной агентством по связям со СМИ и PR в области страхования Shadursky Promotion*



**Розанна Гардашник**

начальник медчасти  
медицинского центра  
«Медэкспресс»

## Аптечка. Не автомобильная

**Дюжина советов о том, как грамотно подобрать домашнюю аптечку и что следует знать о лекарствах...**

**Совет 1.** Покупайте лекарства только в крупных аптеках, имеющих действующую лицензию (она должна быть вывешена в доступном для прочтения месте).

**Совет 2.** Храните аптечку в сухом, затемнённом месте. Если в доме есть дети младше 12 лет, уберите аптечку в недоступное для них место или закройте на ключ. Хорошо, если аптечка хранится в ящике с отдельными ячейками. Удобны пластиковые контейнеры, которые продаются в хозяйственных магазинах и предназначены для хранения разного вида шурупов и гаек.

**Совет 3.** Подпишите основные ячейки в соответствии с их наполнением, например – простуда, проблемы с пищеварением, аллергия, проблемы с сердцем, травма и так далее, как вам удобнее.

**Совет 4.** Проверяйте содержимое ячеек не реже 1 раза в 6 месяцев. Никогда не выбрасывайте упаковку от лекарства, на которой указан срок действия препарата. На англий-

ском языке написано «exp», на русском — «годен до».

**Совет 5.** Если срок действия препарата не вышел, но препарат изменил первоначальный цвет, стал мутным, появился осадок, такое лекарство употреблять небезопасно.

**Совет 6.** Применяйте препараты, следуя рекомендациям врача. Не повышайте и не снижайте самостоятельно дозу препарата, не прерывайте курс лечения, не проконсультировавшись со своим врачом. У многих препаратов существует так называемый синдром «рикошета» или синдром отмены, приводящий к ухудшению течения заболевания, такие препараты отменяют постепенно под контролем врача.

**Совет 7.** Соблюдайте кратность приема, поинтересуйтесь у врача, до или после еды можно принимать прописанный препарат, можно ли употреблять на фоне лечения алкогольные напитки.

**Совет 8.** Не злоупотребляйте лекарствами. Принимайте одновременно

не более четырех активно действующих препаратов. В случае назначения разными специалистами более пяти препаратов проконсультируйтесь с терапевтом о возможных взаимодействиях назначенных лекарств.

**Совет 9.** Препараты, которые можно покупать без рецепта врача: витамины, общеукрепляющие, обезболивающие, средства от аллергии, средства от желудочно-кишечных расстройств, сердечно-сосудистые средства, средства от простуды.

**Совет 10.** Что может пригодиться: термометр (безопаснее и удобнее электронный термометр, особенно для детей), тонометр полуавтоматический (если в семье есть пожилые люди или страдающие патологией сосудов и сердца), медицинская клеенка (поможет при обработке порезов, уходе за больными), фонарик (для осмотра горла и зубов), пипетки глазные и для носа, грелка медицинская, клизма медицинская.

**Совет 11.** Запаситесь набором первой (доврачебной) помощи: стерильная вата (1 пачка), 2-3 упаковки стерильных бинтов (разной ширины), 2-3 упаковки стерильных перевязочных салфеток (разного размера), эластичный бинт, антисептик (3 % раствор перекиси водорода или хлоргексидин), раствор бриллиантового зеленого или медицинский фломастер, пропитанный тем же раствором, набор медицинских бактерицидных пластырей различной величины, ножницы.

**Совет 12.** Соберите набор необходимых медикаментов: капли от насморка, ушные капли, жаропонижающее и болеутоляющее, валидол или валокордин, нитроглицерин, противоаллергическое средство, спазмолитик, уголь активированный или другие сорбенты, несколько пакетиков солевого раствора для восполнения потерь жидкости, мазь для растирания при травмах, воспалениях суставов и мышц.



Марья Соломатова

# Что день грядущий нам готовит?

**Издательский дом «Коммерсантъ» провел ежегодную конференцию «Страхование-2008», на которой представители страховых компаний обсудили перспективы рынка страхования в условиях мирового финансового кризиса.**

## Кризисные настроения

По сведениям страхнадзора, на 30.06.2008 в Северо-Западном федеральном округе работало 489 страховых организаций, из них 77 — зарегистрированы в СЗФО и 412 — филиалы СК из других федеральных округов, в основном из Москвы. Отмечена диспропорция в выплатах и сборах среди отделений СК в Петербурге и других городах СЗФО, а также давление со стороны московских компаний. В целом за прошлый год объем премий вырос на 20 % по сравнению с 2006 годом, но вот к какому итогу придут страховщики в конце этого года, сказать сложно.

По мнению Анны Загорской, главного специалиста-эксперта отдела сводной отчетности и финансового контроля Инспекции страхового надзора по СЗФО, мировой финансовый кризис может вызвать некоторые проблемы в деятельности страхового рынка. В первую очередь это связано с общим снижением деловой активности — страховые продукты хуже будут продаваться через банки, СК не получат запланированный инвестиционный доход и ожидаемую страховую премию. Есть и другие причины, вызванные исполнением закона о страховании. Список активов для инвестирования резко сокращается, ведь СК может вкладывать деньги страхователей только в надежные бумаги, а кризис внес большие коррективы в устойчивость выпускающих акции компаний.

Ту же тенденцию подтверждает и Евгений Макаренко, начальник управления страхования автотранспортных средств Северо-Западного филиала ЗАО «СГ «УралСиб»». Он говорит, что из-за роста числа увольнений снизятся и номинальные, и реальные доходы населения, следовательно, желание купить полис возникнет у меньшего числа

людей. Больше всего, пожалуй, проблемы страховщиков связаны с банковским сектором, так как в докризисные времена большую часть портфелей СК составляло страхование кредитов. Сейчас же на этот сектор страхового рынка посыпался град неприятностей: уменьшение объемов кредитования физических лиц, выдаваемых сумм; снижение сроков кредитования; ужесточения требований к заемщику. Не радует и сокращение числа игроков на финансовом рынке, в первую очередь банков и лизинговых компаний — основных партнеров СК.

Большое снижение страховых взносов ожидается по страхованию имущества юридических лиц, строительномонтажных рисков и ДМС. По мнению экспертов, корпоративный блок находится под ударом. Компании сначала будут сокращать не зарплаты, а соцпакет, и это коснется в первую очередь добровольного медицинского страхования.

Сохранение взносов или их незначительное снижение прогнозируется по страхованию транспортных средств физических лиц (из-за уменьшения продаж автомобилей), имущества физлиц и личному страхованию. Кризис, как прогнозируют эксперты, повлечет за собой рост выплат по страхованию госконтрактов и каско.

Есть мнение, что станет больше мошенничеств по каско. Платежеспособность населения снижается, денег на выплату кредитов нет, и погасить долг перед банком многие постараются за счет страховщика — автомобили в ближайшем будущем начнут чаще гореть и подвергаться угонам. А ведь только-только наметилась положительная тенденция — в этом году угонов стало на 30 % меньше, чем в прошлом, СК вздохнули с облегчением и понизили тарифы по риску «угон». Теперь, конечно, ставки пересмотрят.



## Железный конь — источник огорчений

Подстерегают банки и страховщиков и другие риски. Например, обесценивание или неправильная первоначальная оценка предмета залога, когда страхователь использует автомобиль для регулярного получения страхового возмещения, найдя для себя тем самым постоянный источник дохода. Бывает еще, что в страховую сумму закладывают первоначальный взнос по кредиту, страховую премию по каско и ОСАГО, стоимость дополнительного оборудования, расходы по постановке транспортного средства на учет и прохождению технического осмотра, и в результате страховая сумма превышает реальную стоимость автомобиля в полтора раза. Но при страховом случае СК по закону выплатит не больше, чем стоимость автомобиля в салоне, и возмущенный клиент пойдет в суд, где пока решения по таким делам принимаются в пользу то истца, то страховщика.

Наибольшую опасность представляет выдача кредита и страхование ТС по документам — ведь самой-то машины может и не быть. Правда, введение предстрахового осмотра независимыми аварийными комиссарами снизило риск такого мошенничества.

Помимо недобросовестных клиентов, есть и другие факторы убыточности. Андрей Знаменский, заместитель генерального директора по автострахованию СК «Русский мир», называет четыре самые болезненные проблемы: количество транспортных средств, организация дорожного движения, качество подготовки водителей и условия страхования.

За последнее время материальное положение россиян улучшилось, и все стремятся стать автовладельцами. Только вот для страховщиков, в отличие от автодилеров, это не такая уж большая радость.

Машин на дорогах стало больше и аварий, соответственно, тоже, в итоге убыточность автострахования неуклонно растет.

Организация дорожного движения оставляет желать лучшего. Даже сигналы светофоров на одном перекрестке могут противоречить друг другу, что приводит к ДТП, не говоря уже об открытых люках на проезжей части. Проблем на дорогах много, а ответственных найти совсем непросто.

Да еще подливает масла в огонь то, что далеко не все автолюбители умеют водить машину. Судите сами, на запрос «Помощь в получении водительских прав в Санкт-Петербурге» «Яндекс» выдает 23 000 страниц различных контор, по сути, продающих водительские «корочки». Печально, но факт: 20 % водителей-новичков «купили» права и 70 % — платили, чтобы сдать экзамены. На фоне повышенного спроса на спортивные автомобили эта статистика особенно огорчает.

И все равно страховщики идут навстречу клиентам, предлагая мягкие условия страхования, такие как выплаты без документов, подтверждающих факт страхового случая. А под напором кредитных организаций страховщики практически не применяют франшизы, получая в итоге множество заявок по мелким повреждениям.

В целом же средний убыток зависит от конструкции автомобилей, стоимости ремонта и тяжести ДТП. И динамика здесь отнюдь не положительная. Конструкция автомобилей меняется, повышается пассивная безопасность (подушки, шторки, преднатяжители, жесткость кузова и т. п.), вследствие чего у водителя и пассажира больше шансов не пострадать при аварии, зато повреждения ТС при этом серьезнее. Усугубляет ситуацию низкая ремонтпригодность современных авто,

предполагающая полную замену и окраску элементов кузова — на сервис после ДТП придется потратить намного больше времени и денег. К сожалению, в Петербурге и со станциями техобслуживания ситуация не радужная: дорогие запчасти, высокие расценки на нормо-час, да еще и дилеры используют нерыночные методы — грозят лишить клиента гарантии, если он решит чинить машину на другой сервисной станции, рекомендованной страховщиком исходя из оптимального соотношения цены и сроков ремонта.

Видят страховщики в финансовом кризисе и положительные моменты — повысится конкуренция между автосалонами, а водители будут бережнее относиться к автомобилю. Однако тарифы по каско будут расти, поскольку сейчас они занижены.

## Продажи обрастают паутиной

По мнению Татьяны Никитиной, первого заместителя генерального директора ООО «Росгосстрах Северо-Запад», сегодня наблюдается очень неравномерное распределение продаж страховых продуктов по каналам, и это создает большие трудности. Через автосалоны продается 15–17 % полисов каско и ОСАГО. Это самый дорогой канал продаж с самыми высокими комиссиями, при этом дилеры еще и диктуют страховщикам свои дополнительные условия, зачастую крайне невыгодные.

Рост потребительского кредитования в свое время повлек активное развитие страхования, но смещение в сторону продажи страховых услуг через банки сделало страховой рынок очень зависимым от банковского сектора, проблемы которого тут же отражаются на СК. К примеру, страхование ипотеки раньше давало возможность страховщикам компенсировать



**Татьяна Никитина**  
первый заместитель  
генерального директора  
«Росгосстрах Северо-Запад»

Автодилеры сегодня — самый дорогой канал продаж, который работает по самым низким тарифам и который диктует условия страховщикам. Как представитель «Росгосстраха» я готова сейчас выступить с инициативой, прежде всего, для крупных брендовых страховщиков: если они готовы совместно с нами устанавливать правила взаимодействия с нестраховыми посредниками, то я готова или к ним примкнуть, или их возглавить.

убыточность других видов страхования, а сейчас ипотека будет сворачиваться, сборы премии уменьшатся, и финансовая устойчивость СК пошатнется.

В противовес традиционным каналам продаж несколько страховщиков предлагают покупку полиса в Интернете. Так, полисы автострахования можно приобрести на сайте или через колл-центр. Причем стоимость полиса каско при такой покупке снижается процентов на 15, так как клиент сам заполняет поля страховки, выполняя в принципе обязанности агента, на чем и экономит. Как ни странно, основные клиенты Direct Insurance — молодежь, а люди среднего возраста, страхующие машины массового сегмента стоимостью 300–600 тыс. рублей.

Что касается продаж через отделения СК в разных районах города, то неэффективные точки будут закрыты. Если же в районе несколько отделений, то останутся те, которые предоставляют полный сервис.

Владимир Михайлов

# Финский опыт + русские проблемы

**Международный** опыт в страховом деле — ценен сегодня, как никогда. Мы медленно, но верно движемся в сторону развитых стран несмотря на политические препоны; в перспективе у нас вступление в ВТО, а значит, есть прямой резон выходить на контакт с зарубежными коллегами.

Такой контакт состоялся 2 октября, на круглом столе, в котором приняли участие финские страховщики. Тема встречи: «Противодействие страховому мошенничеству и возможности сотрудничества между представителями российского и финского рынка». Планировалось обсудить возможности сотрудничества представителей представителей российского страхового рынка с коллегами из Финляндии. Организаторами круглого стола выступили компания «Авант-Страхование» и Союз страховщиков Петербурга и Северо-Запада при содействии Инспекции страхового надзора по СЗФО. Вела мероприятие генеральный директор компании «Авант-Страхование» Марина Родионова, а с приветственной речью выступил руководитель Инспекции страхового надзора по СЗФО Кирилл Михайлевский.

С российской стороны в мероприятии приняли участие ведущие игроки страхового рынка, что говорит о заинтересованности наших страховщиков в международных связях, а также подтверждает серьезность и насущность затронутых в выступлениях проблем. «РЕСО-Гарантия», «Русский мир», «Росгосстрах-Северо-Запад», «Ренессанс-Страхование», «СО-ГАЗ» — вот далеко не полный список компаний-участников. С финской стороны, помимо страховых бизнесменов, присутствовали представители ряда общественных и государственных структур, имеющих отношение к страхованию.

### «Наш» выход

Как уже было сказано, без международного опыта в страховании нам никак не обойтись, если уж мы решили идти в кильватере своих более развитых западных соседей. Но

как могут взаимодействовать российский страховой рынок и страховой рынок западных стран? Есть ли условия для плодотворного сотрудничества? Эти вопросы не звучали в ходе круглого стола, но каждый из присутствующих, вероятно, был ими озадачен. Встреча была выстроена так, что вначале с особенностями российской страховой деятельности гостей ознакомили наши докладчики, а затем последовали несколько сообщений финской стороны. В результате выявились как безусловное сходство проблем страхового рынка двух соседних стран, так и серьезные различия в практике страхования.

Начальник регионального управления ОСАО «РЕСО-Гарантия» по СЗФО Александр Холопов в докладе сделал акцент на таком малоприятном явлении, как хищение автотранспорта. Угоны автомобилей в нашем регионе и по

стране в целом — серьезная головная боль, которая иногда становится просто напастью. Счет угнанным транспортным средствам только на Северо-Западе идет на многие тысячи, и выплаты по застрахованным автомобилям тяжким бременем ложатся на страховые компании. При этом далеко не каждый обращающийся в страховую компанию является добросовестным страхователем, который пришел требовать справедливого возмещения убытков. В частности, распространение у нас получил самогон. Поэтому «РЕСО-Гарантия» и взяла курс на усиление службы безопасности, а также выступила инициатором налаживания в страховом сообществе обмена информацией о мошенниках.

Примерно о том же, только уже с упором на обеспечение взаимодействия между структурами страховой компании в борьбе с мошенничеством,



**Вейкко Валконен**

менеджер по связям с общественностью Центра дорожного страхования



**Олли Кирки**

руководитель отдела расследований страховой компании «Иф»



**Яна Кулмала**

юрист страховой компании «ТрюгВеста»



**Аки Хокканене**

руководитель юридического департамента страховой компании «Тапиола»



**Йона Вуоренпэ**

менеджер по связям с общественностью Федерации финансовых служб Финляндии



**Матти Ринне**

полицейский инспектор Министерства внутренних дел Финляндии



**Ристо Кархунен**

специальный советник по противодействию преступности Федерации финансовых служб Финляндии

### Делегация страхового рынка Финляндии



**Кирилл Михалевский**  
руководитель Инспекции  
страхового надзора по СЗФО



**Марина Родионова**  
генеральный директор  
СК «Авант-Страхование»



**Александр Холопов**  
начальник  
Регионального управления  
«РЕСО-Гарантия» по СЗФО



**Андрей Марунич**  
руководитель службы  
безопасности  
СЗРЦ «РЕСО-Гарантия»



**Андрей Знаменский**  
заместитель директора  
СК «Русский мир»



**Андрей Лемешко**  
генеральный директор  
мониторинговой компании  
«ЮНИСАТ»



**Андрей Крайнев**  
командир  
СВ ДПС ГИБДД ОР ГУВД



**Сергей Максимов**  
вице-президент СС СПб и СЗ



**Константин Байков**  
генеральный директор  
НП «СИАЦ»

## Петербургские участники международной встречи

говорил другой представитель «РЕСО-Гарантии» — Андрей Марунич, возглавляющий службу безопасности. Андрей Знаменский из компании «Русский мир» поделился представлениями о возможных изменениях мошеннической тактики в связи с грядущими законодательными новшествами, а именно — введением практики прямого возме-

щения убытков. Свое видение проблемы автоугонов изложил представитель ГИБДД. А генеральный директор мониторинговой компании «ЮНИСАТ» Андрей Лемешко провел своеобразную мини-презентацию разработанных ими спутниковых противогононных систем.

Все доклады были содержательны, хотя, надо сказать, за-

тронутые в них проблемы нашим страховщикам довольно хорошо известны. Российскую сторону больше интересовала аналогичная финская практика — это ведь, в конце концов, наше будущее.

### «Их» опыт

Проблема противодействия мошенничеству на страховом рынке Финляндии

освещалась с разных сторон. Ристо Кархунен, представлявший отдел по борьбе с криминальными проявлениями Федерации финансовых служб Финляндии, отметил немалые масштабы этого явления в стране. Так, в прошлом году потери страховых компаний вследствие действий мошенников только в сегменте автомобильного страхования составили миллионы евро. Поэтому финские страховщики большое внимание уделяют предотвращению обманов, их профилактике. В отличие от них наше страховое сообщество не столько предотвращает мошенничество, сколько расхлебывает его последствия. В Финляндии профилактическая работа ведется силами множества страховых компаний совместно с представителями властей. Больше того — организован даже комитет по предотвращению мошенничества в страховой сфере, и многие приехавшие на встречу являются его членами.

При этом говорить о безоблачности в данной области не приходится, в частности, в Финляндии есть препоны в законодательстве, которые мешают полноценному обмену информацией между страховщиками. Поэтому представители комитета пытаются воздействовать на законодателей с целью облегчить их взаимодействие, наладить контакт с властями, а также немало внимания уделяют развитию связей с общественностью, поскольку считают, что у страхового сообщества должна быть хорошая репутация среди населения.

Олли Кирки, руководитель отдела расследований страховой компании «Иф», отметил, что в Финляндии тоже много криминальных проявлений именно в сегменте автомобильного страхования, прежде всего это угоны автомобилей. Вместе с тем соответствующим подразделениям страховых компаний



совместно с полицией удалось достичь хороших результатов по возвращению угнанных автомобилей. Отделы расследований выявляют и доводят до сведения полиции информацию о тех активных злоумышленниках (это примерно 10 % от общего числа недобросовестных страхователей), которых следует наказывать в судебном порядке.

Понятно, что угонами мошенничество не исчерпывается. Бывает так, что человек приобрел новый автомобиль в кредит, потом захотел от него избавиться, но продавать его на вторичном рынке не хочет — слишком низкая цена на подержанные автомобили. В таком случае он организует либо поджог, либо кражу и получает по страховке полную стоимость машины. Другой вариант обмена связан уже со страхованием жизни и здоровья. К примеру, страхователь может предъявить «липовые» документы о нанесенном вреде здоровью с целью получить страховку. Иногда медицин-

ская справка привозится из какой-то третьей страны, где клиент якобы перенес серьезную операцию, хотя на самом деле это пластическая операция, на которую он пошел сознательно.

Кроме того, в портфелях финских страховых компаний немалая часть страховок защищает недвижимое имущество физических лиц и компаний. И в таких видах страхования тоже имеет место мошенничество. Недобросовестные страхователи, оформив с компанией договор на большую сумму, сознательно планируют и осуществляют поджог дома или наносят ему какой-то иной вред с целью получения страхового возмещения. Не брезгают мошенничеством и корпорации, которые иногда завышают понесенный ущерб в расчете на большую страховую сумму.

Бороться с этими явлениями помогают специальные отделы расследований, которые начали создавать в рамках страховых компаний при-



**АДВАНТ**  
СТРАХОВАНИЕ

Бережное отношение ко всему,  
что Вам дорого

г. Санкт-Петербург,  
ул. Маяковского, 22-24  
Тел.: (812) 702-60-02  
[www.advant-insur.ru](http://www.advant-insur.ru)

РЕКЛАМА

мерно 20 лет назад. Их штат укомплектован, как правило, профессиональными полицейскими — отсюда и высокая эффективность работы. Причем в настоящее время основной упор делается на профилактику правонарушений в страховой сфере. Между страховыми компаниями, а также между страховщиками и полицией налажен очень тесный (зачастую даже вопреки законодательству) и плодотворный контакт.

## Общие места

Кроме того, с сообщением о взаимодействии финских страховщиков со средствами массовой информации выступил еще один представитель Федерации финансовых служб Финляндии — Йона Вуоренпээ. Страховое сообщество регулярно выпускает пресс-релизы для СМИ, общение с журналистами происходит как в индивидуальном формате, так и на пресс-конференциях; кроме того, налажен тесный

контакт с неправительственными и правительственными организациями. Все это, естественно, способствует улучшению общей ситуации на страховом рынке и уменьшению процента мошенничества.

В унисон финскому докладчику в завершении мероприятия выступил главный редактор журнала «Страховой случай», генеральный директор некоммерческого партнерства содействия страховому делу

«Страховой информационно-аналитический центр» Константин Байков. Его доклад был посвящен информационному обмену между участниками страхового рынка как средству противодействия мошенничеству в страховании. Выступающий аргументировал необходимость и полезность такого обмена, подтверждение чему — финский опыт, с которым удалось ознакомиться участникам круглого стола.



## Посредник — мошенник

В августе 2007 года филиал ОСАО «Россия» в Волгограде и ООО «Универсал-Брокер» заключили агентский договор, в соответствии с которым посредник обязался в числе прочего передавать все взимаемые по заключаемым договорам страхования взносы страховщику. Тем не менее в течение следующих

нескольких месяцев после заключения договора ООО «Универсал-Брокер» нарушал это условие договора. Проверка, проведенная сотрудниками департамента безопасности ОСАО «Россия», установила, что заместитель директора ООО «Универсал-Брокер» гр. М., уклоняясь от каких-либо контактов с ОСАО

«Россия», присваивал полученные от клиентов денежные средства. В результате его действий ОСАО «Россия» был причинен материальный ущерб на сумму более 430,8 тыс. рублей.

Все собранные в ходе проверки материалы были переданы в следственное управление УВД Волгогра-

да, где в отношении гр. М. было возбуждено уголовное дело по ст. 160 ч. 3 УК РФ. В дальнейшем Центральный суд Волгограда признал гр. М. виновным в совершении преступления и назначил ему наказание в виде двух лет лишения свободы условно с испытательным сроком на два года.



## Северо-Западная страховая компания (СЗСК). Отозвана лицензия

Федеральная служба страхового надзора (ФССН) отозвала лицензию ООО «Северо-Западная страховая компания». «Страховой случай» информирует читателей о последствиях этого шага регулятора.

ФССН 10 октября 2008 года приказом № 459 в связи с неустранением в установленный срок нарушений страхового законодательства, явившихся основанием для ограничения действия лицензии по ОСАГО, отозвал лицензию С № 2443 47 от 06.02.2007 на осуществление страхования страховой организацией Общество с ограниченной ответственностью «Северо-Западная страховая компания» (регистрационный № 2443). Данное действие произведено в соответствии со статьями 30, 32.8 Закона Российской Федерации от 27 ноября 1992 г.

№ 4015-1 «Об организации страхового дела в Российской Федерации». Таким образом, с 10 октября 2008 года СЗСК не вправе заключать новые договоры страхования и пролонгировать старые. Согласно действующему законодательству, СЗСК продолжает нести обязательства по всем действующим договорам, но как обычно бывает на практике, получить средства (в частности, страховое возмещение) у бывшего страховщика с отозванной лицензией бывает весьма сложно. В этой ситуации «Страховой случай» рекомендует следующее.

### Клиентам СЗСК

Если вы являетесь клиентом компании по одному из добровольных видов страхования и у вас нет неурегулированных страховых случаев, считайте, что вам повезло.

Просто перезаключите свой договор страхования с другим страховщиком. Если договор оформлен недавно и сумма страховой премии, уплаченная вами существенна, стоит проверить, позволяют ли условия договора расторгнуть его в одностороннем порядке и вернуть неизрасходованную часть премии. Если такая возможность в договоре предусмотрена, рекомендуем ей воспользоваться. Для этого нужно направить все необходимые для этого документы по юридическому адресу компании (даже после отзыва лицензии компания остается юридическим лицом, обязанным обеспечить прием корреспонденции по своему юридическому адресу): 188643, Ленинградская обл., г. Всеволожск, ул. Героев, д. 12 (ОГРН 1027801536432, ИНН 7802128671). Документы лучше отправлять в нотариально заверенных копиях заказным письмом с описью вложения. В офис СЗСК ходить бесполезно, поскольку, как компания сообщила Российскому союзу автостраховщиков (РСА), все документы находятся в арендуемом помещении, однако доступа в здание у экс-страховщика нет из-за долгов по аренде (сообщение агентства «Прайм-ТАСС» со ссылкой на слова вице-президента РСА Андрея Батуркина). Если письмо вер-

нется или на него не будет дан ответ в установленные в договоре сроки, придется обращаться в суд.

Клиенты СЗСК по ОСАГО могут беспокоиться меньше — их полис также продолжает действовать, но обязательства по нему на себя берет профессиональное объединение страховщиков ОСАГО — РСА. Правда, если срок полиса уже заканчивается, нам представляется, что проще его перезаключить у другого страховщика уже сейчас. Финансовые потери невелики, а в случае ДТП урегулировать страховой случай будет несколько проще.

Правда, страхователей, которые собираются продлять полис ОСАГО в другой компании, подстерегает еще одна проблема. Она касается тех, кто накопил за предыдущие периоды страхования бонусы за безаварийную езду. Понятное дело, получить подтверждающую это обстоятельство справку в СЗСК уже не реально. Основываясь на этом, а также на разъяснениях РСА, имеющих в распоряжении «Страхового случая», некоторые страховщики отказывают страхователям, приходящим из СЗСК в скидке за безаварийную езду.

Что можно этому противопоставить? Во-первых, поискать более сговорчивого страховщика, поскольку ре-

### Астрейко Сергей Александрович

Для завершения деловых переговоров НП «СИАЦ» разыскивает Сергея Александровича Астрейко. После его увольнения с должности директора петербургского филиала ООО «Генеральный страховой альянс» все контакты с указанным лицом утеряны. Просим тех, кому известно местонахождение указанного лица и/или его контактные данные, сообщить эту информацию по телефону (812) 986-2-986.

комендации РСА не имеют статуса законодательных актов. Во-вторых, если у вас вписаны в полис ОСАГО как лицо, допущенное к управлению, у еще одного страховщика, то можно запросить необходимую справку у него.

### Потерпевшим от клиента СЗСК

Если вы являетесь лицом, которому был причинен ущерб в результате ДТП по вине застрахованного СЗСК по ОСАГО, то вам необходимо обратиться за компенсационной выплатой в РСА. Подробности можно узнать по телефону 8-800-200-22-75 (звонок бесплатный) или на сайте <http://autoins.ru/>

(раздел «Компенсационные выплаты»). В Петербурге необходимые консультации можно получить в представительстве РСА по СЗФО (телефон — (812) 764-03-03, 712-18-33). По вновь возникшим страховым случаям РСА готов начать производить выплаты в достаточно короткие сроки, а по произошедшим ранее случаям — если документы на выплату уже переданы вами в СЗСК — только после получения этих документов от СЗСК, либо же на основании судебного решения. В последнем случае нужно подготовиться к ожиданию. Как показывает практика (известен печальный опыт с отозванными лицензиями «Доверия» и СО

СНГ), выплаты по таким делам РСА начинает после того, как получит официальный доступ (например, при посредстве правоохранительных органов) к документам СЗСК и проведет их учет и архивацию.

### Вновь приобретающим полисы

Поскольку после отзыва лицензии значительное число полисов СЗСК осталось в руках у ее агентов (физических и юридических лиц) высоковероятно появление их на черном рынке под видом действующих. Ни в коем случае не приобретайте полисы СЗСК, что бы вам не говорил продающий полисы человек.

Проверить достоверность любого приобретаемого полиса можно, сверив его номер с базой утерянных бланков строгой отчетности. Для этого нужно отправить sms-сообщение формата «hmpolis номер\_полиса\_с\_ведущими\_нулями» на служебный номер 4448. Сервис работает у всех сотовых операторов всех регионов России. Если в ответ вы получите сообщение о том, что полис с таким номером найден в базе, откажитесь от его покупки. Аналогичным образом, стоит проверить и квитанцию по форме А-7, которую представитель страховщика должен выдать в качестве подтверждения оплаты полиса.

### ЗАО СГ «Спасские Ворота» филиал в Санкт-Петербурге информирует о недействительности в связи с утратой следующих бланков:

Тип бланков: Квитанции формы А-7

№ п/п	Бланк	
	Номенклатура	№
1	СВ2 Мос	54260
2	СВ2 Мос	761533
3	СВ2 Мос	507750
4	СВ2 Мос	569966
5	Общ СПб	467437
6	СВ2 Мос	211928
7	СВ2 Мос	932538
8	СВ2 Мос	363161
9	СВ2 Мос	262656
10	СВ2 Мос	266144
11	СВ2 Мос	359734
12	СВ2 Мос	808498
13	СВ2 Мос	808503
14	СВ2 Мос	922191
15	СВ2 Мос	928221
16	СВ2 Мос	932491
17	СВ2 Мос	924520
18	СВ2 Мос	808579
19	СВ2 Мос	808593
20	СВ2 Мос	359726
21	СВ2 Мос	632800
22	СВ2 Мос	363203
23	СВ2 Мос	363205
24	СВ2 Мос	363206
25	СВ2 Мос	363221
26	СВ2 Мос	262717
27	СВ2 Мос	262672
28	СВ2 Мос	805296
29	СВ2 Мос	805298

30	СВ2 Мос	266179
31	СВ2 Мос	266187
32	СВ2 Мос	266191
33	СВ2 Мос	264067
34	СВ2 Мос	264068
35	СВ2 Мос	264069
36	СВ2 Мос	632818
37	СВ2 Мос	632820
38	СВ2 Мос	17917
39	СВ2 Мос	158530
40	СВ2 Мос	14489
41	СВ2 Мос	14490
42	СВ2 Мос	14491
43	СВ2 Мос	14506
44	СВ2 Мос	264031
45	СВ2 Мос	264032
46	СВ2 Мос	16725
47	СВ1 Мос	507750
48	СВ1 Мос	569966
49	Общ СПб	467437
50	СВ3 Мос	211928
51	СВ2 Мос	932538

Тип бланков: Страховые полисы

№ п/п	Бланк		
	Тип	Серия	№
1	полис КВС AI	653991	452424046
2	полис КВС AI	653993	72491
3	полис КВС 01 общий	643178	139491231
4	полис КВС 01 общий	1086120	444653413
5	автоэкономия AG01	1349	72565
6	КВС 01	1160020	72586
7	КВС 01	1160021	454798605
8	полис КВС 01 общий	1085950	135944337

9	полис AG 01	814910	139488676
10	полис AG 01	814911	439643312
11	полис AG 01	815078	139734325
12	полис AG 01	815186	135930828
13	полис AG 01	814970	439605487
14	полис AG 01	653327	139466069
15	полис AG 01	653332	457450479
16	Полис ОСАГО	139836497	452425702
17	Полис ОСАГО	138494786	
18	Полис ОСАГО	470763015	
19	Полис ОСАГО	139714133	
20	Полис ОСАГО	463614456	
21	Полис ОСАГО	139737868	
22	Полис ОСАГО	139711002	
23	Полис ОСАГО	139489765	
24	Полис ОСАГО	139419938	
25	Полис ОСАГО	139713221	
26	Полис ОСАГО	139462757	

### ООО «Страховая компания «Кредит Европа Лайф» информирует о недействительности в связи с утратой следующих бланков:

Тип бланков: Страховые полисы

№ п/п	Бланк		
	Тип	Серия	№
1	полис страхования жизни от несчастного случая "БЕРЕГИ СЕБЯ"	РА	019201
2		РА	019202
3		РА	019203
4		РА	019204
5		РА	019205
6		РА	019206
7		РА	019207



8		PA	019208	56		PA	019256
9		PA	019209	57		PA	019257
10		PA	019210	58		PA	019258
11		PA	019211	59		PA	019259
12		PA	019212	60		PA	019260
13		PA	019213	61		PA	019261
14		PA	019214	62		PA	019262
15		PA	019215	63		PA	019263
16		PA	019216	64		PA	019264
17		PA	019217	65		PA	019265
18		PA	019218	66		PA	019266
19		PA	019219	67		PA	019267
20		PA	019220	68		PA	019268
21		PA	019221	69		PA	019269
22		PA	019222	70		PA	019270
23		PA	019223	71		PA	019271
24		PA	019224	72		PA	019272
25		PA	019225	73		PA	019273
26		PA	019226	74		PA	019274
27		PA	019227	75		PA	019275
28		PA	019228	76		PA	019276
29		PA	019229	77		PA	019277
30	полис страхования жизни от несчастного случая «БЕРЕГИ СЕБЯ»	PA	019230	78	полис страхования жизни от несчастного случая «БЕРЕГИ СЕБЯ»	PA	019278
31		PA	019231	79		PA	019279
32		PA	019232	80		PA	019280
33		PA	019233	81		PA	019281
34		PA	019234	82		PA	019282
35		PA	019235	83		PA	019283
36		PA	019236	84		PA	019284
37		PA	019237	85		PA	019285
38		PA	019238	86		PA	019286
39		PA	019239	87		PA	019287
40		PA	019240	88		PA	019288
41		PA	019241	89		PA	019289
42		PA	019242	90		PA	019290
43		PA	019243	91		PA	019291
44		PA	019244	92		PA	019292
45		PA	019245	93		PA	019293
46		PA	019246	94		PA	019294
47		PA	019247	95		PA	019295
48		PA	019248	96		PA	019296
49		PA	019249	97		PA	019297
50		PA	019250	98		PA	019298
51		PA	019251	99		PA	019299
52		PA	019252	100		PA	019300
53		PA	019253	101		PA	004606
54		PA	019254	102		PA	005041
55		PA	019255				

**Учредитель и издатель:**

ООО «Медиаиндекс»

**Главный редактор:**

Константин Байков,  
baykov@sluchay.ru  
+7 (812) 986-2986

**Директор по рекламе:**

Татьяна Силинская  
tanya@sluchay.ru  
+7 (921) 354-4426

**Оригинал-макет и верстка:**

Владимир Шкретов,  
Михаил Кирьян

**Адрес редакции:**

191002, Санкт-Петербург,  
Загородный пр., 18/2,  
БЦ «5 углов», 5 эт.  
Тел.: +7 (812) 309-0683, 572-1141

**Установочный тираж:**

10 000 экз. (тираж данного  
выпуска 7 000 экз.)

**Подписано в печать:**

29.10.2008, 19:00

Распространяется по целевой  
рассылке и редакционной  
подписке

Ответственность за содержа-  
ние рекламных объявлений  
несет рекламодатель

Все рекламируемые товары  
и услуги сертифицированы

Материалы, помеченные ©,  
публикуются на правах  
рекламы

Редакция может не разделять  
мнение автора

Свидетельство о регистрации  
средства массовой инфор-  
мации ПИ № ФС2-7903 от  
16.01.2006 г. выдано Управле-  
нием Федеральной службы  
по надзору за соблюдением  
законодательства в сфере  
массовых коммуникаций  
и охране культурного насле-  
дия по Северо-Западному  
федеральному округу



**Организатор**  
Всероссийский Союз Страховщиков

**Соорганизатор**



Г Р У П П А  
Деловой формат  
(495) 755-9381, 755-9382  
www.nbm-moscow.ru,  
info@nbm-moscow.ru

**Н О Я Б Р Ъ С К И Е  
Д Е Л О В Ы Е  
В С Т Р Е Ч И  
П Е Р Е С Т Р А Х О В Ц И К О В**



**ноябрь  
МОСКВА**

При поддержке



Официальный партнёр



ВОСТОЧНАЯ  
ПЕРЕ СТРАХОВОЧНАЯ КОМПАНИЯ

Генеральный Медиа-партнёр



Медиа-партнёры



# Распространение журнала **страховой**случай

Дополнительную информацию о подписке на журнал и вопросах доставки можно получить по телефону

**309-06-83**

или электронной почте  
**strah@sluchay.ru**

РЕДАКЦИОННАЯ  
ПОДПИСКА

ЦЕЛЕВАЯ  
РАССЫЛКА  
(стойки,  
ресепшн)

Бизнес-центры, медицинские центры, автосалоны, профессиональные объединения, страхнадзор, конференции, выставки

Руководители и менеджеры по страхованию банков, лизинговых компаний, медцентров, автосалонов, агентств недвижимости, туроператоров, других организаций. Контролирующие и заинтересованные госорганы (страхнадзор, ФАС, администрация СПб и др.), вузы

Право на **бесплатное** получение персонального экземпляра «Страхового случая» (доставка курьером в офис) имеют:

- руководители предприятий и организаций Санкт-Петербурга, риск-менеджеры, а также менеджеры, отвечающие за вопросы страхования и сотрудничества со страховыми организациями;
- руководители специализированных учебных заведений и профильных кафедр;
- руководители или профильные специалисты государственных учреждений, общественных и некоммерческих организаций, а также органов государственной власти;
- руководители страховых, перестраховочных и брокерских организаций, а также любых их обособленных территориальных подразделений в Санкт-Петербурге, менеджеры указанных организаций, отвечающие за вопросы рекламы и PR;
- руководители организаций, осуществляющих инфраструктурное обслуживание страхового рынка: оценка, аварийный комиссариат, сюрвей, аудит, разработка программного обеспечения, обучение, консалтинг, рекрутинг и др.

**Платная** редакционная подписка осуществляется среди частных лиц, организаций, располагающихся за пределами Санкт-Петербурга, а также на дополнительные экземпляры для организаций, являющихся получателями бесплатной рассылки или подписки.

ПРОДАЖА

Розничные  
сети

РЕКЛАМНАЯ  
РАССЫЛКА

Руководители, менеджеры по рекламе и PR страховых организаций (все обособленные территориальные подразделения), страховых брокеров, компаний страховой инфраструктуры (аваркомы, оценщики, аудиторы, IT-компании и др.)

Для оформления как платной, так и бесплатной подписки необходимо направить в редакцию по факсу (812) **380-14-42** (доб. 1113) или электронной почте

**strah@sluchay.ru** заявку в свободной форме, содержащую следующие обязательные поля:

- 1.** полное наименование организации;
- 2.** телефон организации;
- 3.** адрес доставки;
- 4.** ФИО, мобильный телефон, персональный адрес электронной почты каждого получателя.



# ШЕКСНА

страховая группа

ст. м. «Чкаловская»

ул. Большая Зеленина, 8

тел.: (812) 318-33-33

[www.sheksnagroup.ru](http://www.sheksnagroup.ru)



## НОВЫЙ ОФИС В САНКТ-ПЕТЕРБУРГЕ!